

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА имени А. Н. БЕКЕТОВА

А. И. БАЗЕЦКАЯ

***ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ И
РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ***

МОНОГРАФИЯ

Харьков
ХНУГХ им. А. Н. Бекетова
2015

УДК 336(091)
ББК 65.26-03
Б17

Автор

Базецкая Анна Игоревна, кандидат экономических наук, доцент

Рецензенты:

Ачкасов Анатолий Егорович, доктор экономических наук, профессор, директор Учебно-научного института последипломного образования, заочного (дистанционного) обучения и повышения квалификации, профессор кафедры экономики предприятий городского хозяйства Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова;

Родченко Владимир Борисович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и менеджмента ХНУ им. В. Н. Каразина

Рекомендовано к печати на заседании Учёного совета Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, протокол № 5 от 27 ноября 2015 г.

Базецкая А. И.

Б17 Исторический аспект формирования и развития финансовой системы : монография / А. И. Базецкая; Харьков. нац. ун-т гор. хоз-ва им. А. Н. Бекетова. – Харьков : ХНУГХ им. А. Н. Бекетова, 2015. – 111 с.

ISBN 978-966-695-388-2

Монография посвящена изучению истории возникновения денег, их эволюции и превращению в средства платежа. Также рассмотрена история возникновения финансов, материальной основой которых являются деньги, финансовой системы, налогов, бюджета, налоговой и бюджетных систем. Так как финансовая система имеет такую сферу, как международные финансы, то в монографии уделено внимание рассмотрению истории возникновения международной торговли.

УДК 336(091)
ББК 65.26-03

ISBN 978-966-695-388-2

© А. И. Базецкая, 2015
© ХНУГХ им. А. Н. Бекетова, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
РАЗДЕЛ 1 ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕНЕГ	6
1.1 Понятие «деньги».....	6
1.2 Теории возникновения денег	6
1.3 Исторические формы денег	12
РАЗДЕЛ 2 ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ	28
2.1 Понятие «финансовая система».....	28
2.2 Возникновение, формирование и развитие финансовой системы	28
2.3 Теории финансов.....	35
2.4 Модели финансовых отношений.....	43
РАЗДЕЛ 3 ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ	47
3.1 Формирование и сущность понятия «бюджет»	47
3.2 Возникновение и развитие бюджетной системы государства.....	48
3.3 Роль, принципы и типы построения бюджета.....	53
РАЗДЕЛ 4 ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ	57
4.1 Развитие системы налогообложения.....	57
4.2 Теории налогообложения.....	69
РАЗДЕЛ 5 ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	78
5.1 Определение понятия «международная торговля»	78
5.2 Этапы развития международной торговли.....	78
5.3 Теории международной торговли	96
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	102
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ.....	103

ВВЕДЕНИЕ

Финансам как экономической категории, отражающей экономические отношения в процессе создания и использования фондов денежных средств, посвящено много научных и публицистических статей, монографий, учебных пособий. Многие авторы в своих работах касаются истории развития отдельных аспектов финансовых отношений и институтов. Так, существует ряд исследований и научно-популярных изданий об истории денег. Среди них можно назвать работы В. Тульева «История денег» [117], А. Остальского «Краткая история денег» [93], Дж. Везерфорда «История денег: борьба за деньги от песчаника до киберпространства» [30] и неоднократно переиздававшуюся за рубежом и на русском языке книгу британского историка и писателя Н. Фергюсона «Восхождение денег» [120].

В некоторых учебных пособиях кратко характеризуется проблема возникновения финансовой системы в целом или финансовых систем отдельных стран, как, например, в главе «История становления финансовой системы России» – учебника для вузов доктора экономических наук, профессора Нодари Дарчиевича Эриашвили «Финансовое право» [147]. В этом же пособии содержится и небольшой обзор по истории бюджетной системы (в главе «Краткая история становления и развития бюджета»).

Немалое количество работ касается темы становления налоговой системы в мире и в некоторых государствах, в частности в учебниках Е. Ю. Грачева, М. Ф. Ивлиева, Э. Д. Соколова «Налоговое право» (гл. «Происхождение налогов и основные этапы развития налогообложения. Общая характеристика теорий налогообложения и сборов» [45]); Н. П. Кучерявенко «Налоговое право» (гл. «Историческое развитие системы налогов и её законодательное закрепление», «Особенности возникновения и развития налоговых рычагов», «Налоговое регулирование в советский период», «Формирование налоговой системы Украины» [70]); в уже упоминавшемся пособии Н. Д. Эриашвили (гл. «Возникновение и развитие налоговых систем в мире»), а также в работах А. Волкова «Налоговая система США» [36]; А. В. Ткаченко «История становления и развития налоговой системы Украины» [113] и др.

С обзором истории развития и формирования теорий международной торговли можно ознакомиться в изданиях «Макроэкономика. Экспресс-курс: учебное пособие» Е. А. Марыгановой, С. А. Шапиро (гл. «Сущность и основные этапы развития мировой торговли» [82]); «Международная торговля. Учебник» В. И. Фомичёва (гл. «Теории международной торговли» [124]) и в некоторых других.

Несмотря на внимание многих авторов к отдельным вопросам истории финансов, в своей целостности эта проблема до сих пор не рассматривалась, что обуславливает *актуальность темы* нашей монографии и *научную новизну* работы.

Цель нашего исследования – проследить историю финансов в её целостности, взаимосвязи разных видов финансовых отношений между индивидуумами, компаниями и институтами государства.

Поставленная цель предусматривает решение следующих *заданий*:

- рассмотреть историю возникновения денег и существующие теоретические обоснования возникновения денежных отношений;
- проследить историю развития финансовой системы;
- сделать обзор теорий финансов и моделей финансовых отношений;
- проанализировать историю возникновения и развития бюджетной системы;
- сделать обзор истории возникновения и становления налоговой системы;
- вычлнить этапы развития международной торговли и проследить особенности внешнеторговых отношений на каждом из этапов.

Теоретическое значение работы состоит в систематизации представлений об истории финансов во взаимосвязи разных уровней финансовых отношений.

Практическое значение исследования заключается в том, что его материалы могут быть использованы при изучении курса «Финансы», в спецкурсах и спецсеминарах по изучению бюджетной и налоговой систем, международных отношений и финансового рынка в вузах, а также в колледжах, гимназиях и лицеях с экономической специализацией.

Структура монографии. Работа состоит из введения, пяти разделов, заключения и списка использованной литературы, включающего 153 позиции.

РАЗДЕЛ 1 ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕНЕГ

1.1 Понятие «деньги»

История финансов (от лат. *financia* – доход, платёж) началась в период, когда сформировались регулярное товарно-денежное обращение, государство и его потребности в ресурсах. Финансовые отношения между людьми определяются уровнем образования, перераспределением и использованием фондов денежных средств, поэтому рассмотрение истории становления финансовой системы следует начать с изучения вопроса о возникновении денег.

Прежде всего, определим понятие «деньги». Авторы пособий и справочников по экономике по-разному формулируют это понятие, однако их суть сводится к следующему: *деньги* (от тюркск. *тамга* – клеймо, печать) – это товар, являющийся мерой стоимости товаров и услуг, выполняющий роль всеобщего эквивалента и обмениваемый на любые товары и услуги [63].

Основными функциями денег являются следующие:

- мера стоимости;
- средство обращения;
- средство накопления;
- средство сбережения;
- средство платежа.

1.2 Теории возникновения денег

Представители экономической науки сходятся во мнениях по поводу наличия необходимых условий для появления денег. Деньги возникли практически одновременно во всех древних цивилизациях (в Вавилонском царстве, Древнем Египте), когда человечество перешло от непосредственного товарообмена к товарно-денежным отношениям, а государство, управляя социальными и экономическими процессами, образовало денежные фонды и стало вести учёт как поступлений в эти фонды, так и трат – то есть доходов и расходов.

Однако в вопросе, касающемся сознательного участия людей в создании денег и перехода к товарно-денежным отношениям, позиции исследователей и мыслителей расходятся. Существует две точки зрения на обозначенный вопрос и, соответственно, две концепции возникновения денег:

1. *Рационалистическая концепция.* Согласно этой концепции, происхождение денег является результатом соглашения между людьми, которые осознали необходимость использования специальных посредников для рациональной организации обменных операций.

2. *Эволюционная концепция.* Сторонники данной концепции убеждены: возникновение денег не связано с волей и желаниями человека, а стало следствием естественного эволюционного процесса, который привёл к тому,

что отдельные предметы начали выполнять роль посредника при обмене товарами и услугами.

Остановимся несколько подробнее на каждой концепции и проследим ход мыслей их сторонников.

Автором рационалистической концепции появления денег стал древнегреческий мыслитель Аристотель (384–322 гг. до н. э.). Взгляды философа на проблему возникновения универсального посредника в меновом обороте изложены в трудах «Никомахова этика» и «Политика». Перескажем соответствующий отрывок из работы «Политика». Каждый объект владения используют двояким образом, причём в обоих случаях пользуются объектом как таковым, но неодинаково: в одном случае объектом пользуются по назначению, в другом – не по назначению. Например, обувь служит как для того, чтобы надевать ее на ноги, так и для того, чтобы обменивать её на что-то другое. И в том и в другом случае обувь выступает объектом пользования: ведь и тот, кто обменивает её на деньги или на пищевые продукты, использует обувь как обувь, только не по назначению, поскольку оно не заключается в том, чтобы быть предметом обмена. Так же обстоит дело и с остальными объектами владения – все они могут служить предметом обмена. Первоначальное развитие меновой торговли было обусловлено естественными причинами, так как одними предметами люди владеют в большем, а другими – в меньшем количестве. В связи с этим понятно, что мелкая торговля никак не связана с искусством наживать состояние, потому что изначально обмен ограничивался исключительно предметами первой необходимости. В первой общине, т. е. в семье, не было никакой надобности в обмене; он стал необходимым, когда началось взаимодействие уже большего количества членов. Как известно, в первоначальной семье всё было общим. Отделившись, каждый член семьи стал нуждаться во многом из того, что принадлежало другим, поэтому неизбежно приходилось практиковать взаимный обмен. Такой способ обмена до настоящего времени встречается у многих варварских народов. Они обмениваются между собой только необходимыми предметами, например, вино меняют на хлеб и наоборот. Такого рода меновая торговля естественна и вовсе не является разновидностью искусства наживать состояние, ведь её предназначение – восполнять то, чего не хватает для повседневной жизни. Тем не менее именно из такой меновой торговли и развивалось искусство наживать состояние. Когда появилась потребность в помощи для ввоза недостающего и вывоза излишков, неизбежной стала потребность в деньгах, так как не всякий предмет первой необходимости можно легко перевозить. По этой причине люди пришли к соглашению при взаимном обмене использовать некий эквивалент, который сам по себе представлял бы ценность, вместе с тем его можно было бы использовать в обиходе (например, железо, серебро или нечто иное). Сначала ценность таких предметов определяли с помощью измерения и взвешивания, а потом, чтобы не утруждать себя измерениями, стали отмечать их чеканкой, служившей показателем стоимости. После того, как в силу необходимости обмена появились деньги, начали использовать такой вид

искусства, как приумножение состояния. Возникла торговля. Сначала способы её ведения были простыми, но по мере развития они совершенствовались в отношении использования источников и способов, с помощью которых торговые обороты могли бы принести наибольшую прибыль [16]. В «Никомаховой этике» автор определил главную функцию денег (монет) как меры стоимости: «...если сегодня нет ни в чём нужды, то монета служит нам как бы залогом возможности обмена в будущем, если возникнет нужда, ибо нужно, чтобы у того, кто приносит [деньги], была возможность приобрести [на них что-либо]. <...> ...монета, словно мера, делая вещи соизмеримыми, приравнивает <...>, ибо всё измеряют монетами» [15]. По Аристотелю, деньги являются универсальной мерой стоимости не по своей внутренней природе, а в силу закона. Люди могут изменить этот закон и сделать деньги бесполезными.

Идею о деньгах как о продукте договора между людьми и как о социальной условности поддерживают многие экономисты и в наши дни. В частности, выдающийся американский исследователь, лауреат Нобелевской премии в области экономики (1970) П. Самуэльсон (1915–2009). В работе «Экономика» П. Самуэльсон отмечает, что натуральный обмен — гораздо более совершенный инструмент обеспечения всем необходимым для жизни, чем положение, при котором каждому приходится быть мастером на все руки, в действительности не являясь мастером ни в одном деле. По мнению исследователя, человечество находится в большом и неоплатном долгу перед теми двумя первобытными людьми, которые первыми неожиданно поняли, что каждому из них лучше отдать другому определённое количество своего товара в обмен на некоторое количество товара, изготовленного вторым человеком. Однако простой натуральный обмен сталкивается с такими трудностями, что сложное разделение труда было бы немыслимо без появления ещё одного великого усовершенствования – применения денег.

Во всех цивилизациях, кроме самых примитивных и слаборазвитых, люди прямо не прибегают к обмену одного товара на другой. Вместо этого они используют определённый эквивалент – деньги. Они продают свои товары за деньги, а затем на вырученную сумму покупают товары, которые им необходимы. На первый взгляд может показаться, что такая замена одной сделки двумя не упрощает, а усложняет положение. Далее П. Самуэльсон приводит пример: если у кого-то есть яблоки, а ему захотелось орехов, то не проще ли обменять один продукт на другой, вместо того, чтобы продавать яблоки за деньги, а затем на эти деньги приобретать орехи? Однако в действительности две сделки проще, чем одна, поскольку довольно трудно найти человека с нужным количеством орехов, желающего обменять их именно на то количество яблок, которое есть у их обладателя. Между тем люди, готовые купить яблоки и продать за определённую сумму денег орехи, найдутся всегда. Таким образом, приходит к выводу учёный, деньги значительно упрощают экономическую жизнь [105].

Эволюционная концепция основана на работах таких классиков экономической мысли как А. Смит и К. Маркс. Так, А. Смит (1723–1790) в

сочинении «Исследование о природе и причинах богатства народов» утверждал: «Как только повсеместно устанавливается разделение труда, лишь весьма малая доля потребностей каждого человека может быть удовлетворена продуктом его собственного труда. Значительно большую часть их он удовлетворяет обменом того излишка продуктов своего труда, который остаётся после удовлетворения его потребностей, на излишки продукта труда других людей, в которых он нуждается».

Таким образом, каждый человек живёт обменом или становится в известной мере торговцем, а само общество превращается, так сказать, в торговый союз».

Далее А. Смит отмечает, что, когда разделение труда ещё только зарождалось, эта форма обмена часто испытывала большие трудности. Предположим, что один человек обладал большим количеством определённого продукта, чем в нём нуждался, тогда, как другой испытывал в нём недостаток. Поэтому первый охотно отдал бы часть этого излишка, а второй приобрёл бы его. Но если последний в данный момент не имел бы ничего такого, в чём нуждается первый, то между ними не могло бы произойти никакого обмена. В лавке мясника содержится больше мяса, чем он может употребить, а пивовар и булочник охотно купили бы часть этого мяса. Они не могут ничего предложить взамен, кроме различных продуктов их собственного промысла. Но мясник уже запасся тем количеством хлеба и пива, которое ему нужно на ближайшее время. В таком случае между ними не может состояться обмен. Мясник не может стать поставщиком для пивовара и булочника, а они – его потребителями; таким образом, они не могут быть полезны друг другу. Во избежание таких неудобных ситуаций каждый разумный член общества с появлением разделения труда, естественно, должен был стараться так устроить свои дела, чтобы постоянно, наряду с продуктами своего собственного промысла, иметь некоторое количество такого товара, который, по его мнению, никто не отказался бы обменять на продукты своего промысла» [109]. Этим товаром и стали деньги.

Более подробно эволюционную концепцию происхождения денег разработал Карл Маркс (1818–1883) в своем труде «Капитал». Маркс использовал материалистический подход, согласно которому, в процессе производства люди помимо своей воли вступают в необходимые производственные отношения, которые развиваются по объективным законам. Возникновение денег, по Марксу, также обусловлено объективными закономерностями развития производства.

В соответствии с эволюционной концепцией немецкого философа, деньги появились не в один момент – в результате соглашения, а стихийно, в ходе длительного процесса развития обменных отношений. Этот процесс привел к выделению из общей массы обмениваемых товаров одного специфического, который начал выполнять функции денег.

В работе К. Маркса появление денег связывается с развитием форм стоимости (форм выражения стоимости). Мыслитель выделял четыре формы стоимости.

1. *Простая (единичная, случайная) форма стоимости*, характерна для начального этапа развития товарного производства, когда продукты труда становились товарами лишь от случая к случаю, при единичных актах обмена. В таких условиях стоимость отдельного товара только случайно выражалась в каком-то другом товаре. Меновая стоимость (то есть количественное соотношение, выражающее стоимость одного товара через стоимость другого) значительно различалась в разные времена у разных народов. Данная форма может быть представлена уравнением: товар А = товару Б. Здесь товар А выражает свою стоимость в товаре Б, играет активную роль и находится в относительной форме стоимости. Товар Б служит материалом для выражения стоимости товара А, играет пассивную роль и находится в эквивалентной форме стоимости.

2. *Полная (развёрнутая) форма стоимости*, связана с развитием таких процессов, как разделение труда, рост производительности труда, рост объемов производства. В результате сложились условия, когда обмен приобрёл регулярный характер, а один товар (например скот) уже не в виде исключения, а естественно обменивался на многие другие товары. Этой ступени обмена свойственна полная форма стоимости, которую можно выразить соотношением: товар А = товару Б или товару В и т. д. Стоимость одного и того же товара (А) стала выражаться не в каком-то единичном товаре, а в ряде других товаров. При этом возросло значение точности количественного соотношения между обмениваемыми товарами.

Английский путешественник XIX века Верни Ловетт Камерон (1844–1894) стал свидетелем использования простой и полной форм стоимости в 1873 г., находясь в поселении Кавеле, что на берегу озера Танганьика (Африка). Исследователь описал их в своей книге «Пересекая Африку». В эпизоде с наймом лодки, принадлежавшей местному жителю Сайд бен Хабибу, он описал случай обмена с помощью простой формы стоимости: «Наём этот был организован довольно забавно. Агент Сайда изъявил желание, чтобы ему уплатили слоновой костью, которой у меня не было. Но я узнал, что слоновая кость имеется у Мухаммеда бен Салиба, а он, в свою очередь, нуждается в ткани. Но у меня не было и ткани, так что это не очень мне помогло, пока я не узнал, что ткань есть у Мухаммеда бен Гариба, который хотел заполучить проволоку. К счастью, она-то у меня была.

Итак, я передал Мухаммеду бен Гарибу требуемую сумму в проволоке, после чего он передал ткань Мухаммеду бен Салибу, который, в свою очередь, передал агенту Сайда бен Хабиба запрошенную им слоновую кость. После этого агент разрешил мне взять лодку».

В Кавеле использовали и полную форму стоимости – обмен, при котором один определённый товар являлся эквивалентом ряда товаров, выполнял роль товароденег. Камерон описал рынок в поселении: «Женщины из окружающих

посёлков и Кавеле приносят корзины со сладким картофелем, мукой, плодами масличной пальмы, ямсом, бананами, табаком, огурцами, томатами, и различными овощами, а также гончарные изделия и огромные тыквенные бутылки с помбе и пальмовым вином. Мужчины продают рыбу – свежую и сушёную, сахарный тростник, мясо, коз, сети, корзины, лубяную ткань и заготовки для копий и луков. <...> Здесь в ходу занятная валюта: оценивается всё в бусинах, называемых софи. Это что-то, напоминающее по виду мелкие кусочки сломанного трубочного чубука. В начале базарного дня мужчины с кошелями, наполненными этими бусами, раздают их за определенную плату тем, кто желает совершить покупки. А когда торжище завершается, они опять получают плату, но теперь уже от базарных торговцев, и благодаря этому извлекают прибыль из обеих операций по методу, принятой только у меня!» [58].

3. *Всеобщая форма стоимости*, свойственна той ступени развития обмена, когда он (обмен) стал постоянной жизненной необходимостью для производителя товаров. Из всего многообразия товаров выделился один, на который стало можно обменивать все другие товары, – всеобщий эквивалент. Роль всеобщего эквивалента у одних народов выполнял скот, у других – меха и шкуры, у третьих – соль, слоновая кость и т. п. Этой ступени обмена свойственна всеобщая форма стоимости, которую условно можно изобразить следующим образом:

$$\left. \begin{array}{l} \text{товар Б} = \\ \text{товар В} = \\ \text{товар Г} = \end{array} \right\} \text{товару А}$$

Выделение всеобщего эквивалента не было результатом соглашения между людьми. Это произошло стихийно.

4. *Денежная форма стоимости*, присуща этапу развития обмена, на котором обмен вышел за пределы местного рынка, а роль всеобщего эквивалента закрепилась за золотом. Денежную форму стоимости можно выразить с помощью уравнения:

$$\left. \begin{array}{l} \text{товар А} = \\ \text{товар Б} = \\ \text{товар В} = \end{array} \right\} x \text{ золота}$$

Товар (на этапе появления денежной формы стоимости это было золото), с натуральной формой которого окончательно срастается эквивалентная форма, функционирует в качестве денег.

Таким образом, согласно эволюционной концепции, деньги имеют товарное происхождение и возникли в результате развития форм стоимости (меновая стоимость) товаров.

Поскольку деньги выделились из товарной массы, то обладают теми же свойствами, что и товары. Вместе с тем между деньгами и товарами есть и существенные различия (табл. 1.1.).

Таблица 1.1 – Общее и различное между деньгами и товарами

	Товары	Деньги
Общее	Обладают товарной стоимостью (например, золото используют для изготовления украшений). Имеют стоимость: на их производство затрачивается определённое количество общественного труда	
Различное	Имеют конкретную потребительную стоимость	Имеют двойную потребительную стоимость – конкретную и всеобщую
	Стоимость обычно скрыта и обнаруживается лишь в процессе обмена	Стоимость имеет внешнюю форму проявления до момента обмена на рынке, то есть деньги можно обменять на любой товар

В настоящее время в экономической науке используются обе концепции: как рационалистическая (деньги – продукт сознания людей, а не объективного развития процессов производства и обмена), так и эволюционная (деньги – товар особого рода, стихийно избранный среди других на роль всеобщего эквивалента). Это объясняется тем, что, с одной стороны, эволюционную концепцию подтверждает весь ход истории; с другой стороны, существование современных бумажных и кредитных денег, не имеющих реальной стоимости, которая соответствовала бы их номинальной стоимости, свидетельствует о правильности рационалистического подхода, с его идеей договора между людьми о признании за деньгами функции всеобщего эквивалента и повсеместного принятия денег в качестве оплаты за товары и услуги.

1.3 Исторические формы денег

О том, какие именно товары выполняли роль меры стоимости при обмене на протяжении веков, одним из первых написал А. Смит в уже упоминавшейся хрестоматийной работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». По словам А. Смита, в варварском состоянии общества общепринятым средством обмена был скот. Хотя сами по себе домашние животные довольно неудобны для операций обмена, однако в древние времена они выполняли функцию меры оценки различных предметов, дававшихся в обмен на них. Как свидетельствует Гомер в «Илиаде», вооружение мифического царя Аргоса и участника Троянской войны Диомеда стоило лишь девять быков, а оружие ликийца Главка – сто быков. В Абиссинии (старое название Эфиопии) традиционным средством торговли и обмена служила соль, на океанском побережье Индии – раковины определённого вида, в Ньюфаундленде (Северная Америка) – сушеная треска, в Виргинии – табак, в некоторых принадлежащих Англии вест-индских колониях – сахар, в других странах – шкуры или выделанная кожа. При жизни А. Смита на его родине, в Шотландии, существовала деревня, где представители рабочих специальностей нередко вместо денег приносили в булочные или пивные гвозди.

Однако постепенно жители всех стран стали отдавать предпочтение металлам, так как последние по сравнению со скотом, солью, раковинами и прочими предметами имели несколько преимуществ. Главное из них – большая прочность, благодаря которой металлы можно не только долго сохранять с наименьшими потерями, но также делить на любое количество частей, которые потом снова могут быть легко сплавлены в один кусок. Этим качеством не обладает никакой другой продукт или предмет, и именно оно делает металл пригодным для обмена и обращения. Например, человек, которому необходимо было приобрести соль и который в обмен на неё мог дать скот, вынужден был покупать соль в количестве, равном цене целой овцы или целого быка. Он не имел возможности купить соли меньше этого количества, поскольку то, что он мог отдать за неё, нельзя было разделить на части без убытка. Если же ему хотелось купить больше, то по этой же причине он вынужден был покупать двойное или тройное количество соли, т. е. в перерасчёте на стоимость двух или трёх овец (быков). Если же вместо овцы или быка он мог обменивать на соль металл, то легко определял и отдавал количество металла, точно соответствующее количеству товара, в котором нуждался в данный момент.

Для приобретения необходимых продуктов и товаров разные народы использовали разные металлы. У древних спартанцев средством обмена служило железо, древние римляне употребляли медь, все богатые и торговые народы – золото и серебро.

С течением времени менялись виды металлических орудий обмена. Скорее всего, первоначально люди использовали металлы не в монете, а в слитках. Так, древнеримский историк Плиний Старший, ссылаясь на диалог Платона «Тимей», рассказывает, что до царя Сервия Туллия (правил в 578–535 гг. до н. э.) римляне не имели чеканной монеты, а для покупки нужных предметов пользовались слитками меди без всякого чекана. Эти неоформленные слитки металла выполняли функцию денег.

Использование слитков металла в качестве денег имело два значительных недостатка: во-первых, металл было трудно взвешивать, во-вторых, тяжело было определить его качество (пробу). У драгоценных металлов даже незначительная разница в количестве обуславливает громадную разницу в их стоимости, поэтому процедура взвешивания требует очень точных весов и гирь. Особенно это касается золота, взвешивание которого представляет собой очень кропотливую и тонкую операцию. Конечно, производить операции с более грубыми металлами, когда незначительные ошибки не имеют большого значения, намного проще. Но в любом случае для бедного человека, собирающегося купить или продать что-нибудь на мелкую монету, каждый раз отвешивать надлежащее количество металла было весьма неудобно. Ещё труднее было определить чистоту металла: если металл не расплавлен надлежащим образом в тигле и не обработан кислотами, любое определение его пробы будет в высшей степени неточным. Как следствие, до введения чеканной монеты люди часто становились жертвами крупных обманов и надувательств. Например, вместо фунта чистого серебра или чистой меди в обмен на свои

товары они получали поддельный сплав из более дешевых материалов, которые по внешнему виду были похожи на эти металлы. Во всех более или менее развитых странах перед людьми встали задачи предотвращения подобных злоупотреблений, а также облегчения обмена и содействия таким образом развитию всех видов промышленности и торговли. Для решения указанных задач было признано необходимым отмечать публичным клеймом определённое количество тех металлов, которые обычно употребляли при покупке товаров в той или иной стране. Так возникла чеканная монета. А вслед за её введением появились государственные учреждения, которые получили название монетных дворов. Они стали выполнять ту же роль, что и учреждения для надзора за правильностью мер и для клеймления сукна и полотна. Задача подобных учреждений – удостоверить количество и установленное качество поступающих на рынок товаров путём наложения публичных клейм.

Первое публичное клеймо было наложено на находившиеся в обращении металлы с целью удостоверения того, что было труднее и важнее всего, а именно: доброкачественности или чистоты металла. Клейма выполняли роль пробы, которую в настоящее время ставят на слитки драгоценных металлов и на изделия из таких металлов.

Ветхий Завет повествует о том, что праотец Авраам купил у хеттеянина Ефрона Махпельское поле, чтобы похоронить на нём жену Сарру. Авраам отдал за землю четыреста сиклей серебра. Хотя, по-видимому, в библейские времена широко использовали такие монеты как сикли, в торговых операциях их принимали на вес, а не считали – так же, как в настоящее время слитки золота и серебра. Историки свидетельствуют, что древние саксонские короли Англии получали доходы не монетами, а натурой, т. е. всякого рода съестными и другими припасами. Обычай вносить плату в королевскую казну монетами установил английский монарх Вильгельм Завоеватель (1027–1087). Однако в течение длительного времени казначейство принимало монеты по весу, а не по количеству.

Неудобства и затруднения, связанные с точным взвешиванием драгоценных металлов, привели к установлению чекана монет. При чеканке клейма целиком покрывали обе стороны монеты, а иногда и её ребра. Они должны были удостоверить не только чистоту, но и вес металла. Такие монеты, как и в настоящее время, принимали по счёту, без взвешивания.

Первоначально названия монет выражали вес или количество содержащегося в них металла. Во времена правителя Сервия Туллия, который первый в Древнем Риме начал чеканить монету, римский асс, или пондо, содержал римский фунт (327, 45 г) чистой меди. Подобно английскому тройскому фунту он подразделялся на 12 унций. Каждая из них содержала унцию (27,28 г) чистой меди. При британском короле Эдуарде I (1239–1307) английский фунт (или, иначе, тауэрский) стерлингов содержал фунт серебра установленной пробы. Тауэрский фунт, по-видимому, был несколько больше римского фунта и меньше тройского (373, 24 г), введённого английским монетным двором в царствование Генриха VIII (1491–1547). Французский ливр

во времена Карла Великого (747/748–814) содержал тройский фунт серебра установленной пробы. В годы правления этого монарха в городе Труа (Шампань) проводилась ярмарка, которую посещали все народы Европы, поэтому меры и веса, которые использовались на ней, были известны везде и признавались всеми. Шотландская монета достоинством в фунт с периода правления Александра I (1078–1124) до Роберта Брюса (1274–1329) содержала фунт серебра того же веса и пробы, что и английский фунт стерлингов. Английские, шотландские и французские пенни тоже первоначально содержали действительный пенс серебра, т. е. одну $1/20$ часть унции или $1/240$ часть фунта. Скорее всего, слово «шиллинг» тоже некогда обозначало вес. На это указывают некоторые исторические документы. Например, в старинном статуте Генриха III говорится, что если пшеница стоит 12 шиллингов за квартал¹, пшеничный хлеб стоимостью 1 фартинг должен весить 11 шиллингов и 4 пенса. Однако соотношение, с одной стороны, между шиллингом и пенни, и, с другой, с фунтом, скорее всего, не было таким постоянным и единообразным, как соотношение между пенни и фунтом. Во время правления первой династии французских королей французское су, или шиллинг, в различных случаях содержал 5, 12, 20 и 40 пенсов. У древних саксов шиллинг содержал только 5 пенсов. Вероятно, он был у них так же неустойчив, как у их соседей – древних франков. Со времён Карла Великого у французов и Вильгельма Завоевателя у англичан фунт, шиллинг и пенни стали соотноситься так же, как в XVIII в., хотя их стоимость была совсем другой.

Во всех странах мира правители и государственная власть как таковая злоупотребляли доверием своих подданных, что привело к постепенному уменьшению действительного содержания металла, первоначально содержавшегося в монетах. Римский асс в последние времена существования республики был уменьшен до $1/24$ части своей первоначальной стоимости и стал весить лишь пол-унции вместо фунта. Английский фунт и пенни в XVIII в. содержали приблизительно треть, шотландские фунт и пенни – примерно $1/36$, а французские фунт и пенни – $1/66$ части своей первоначальной стоимости. На первый взгляд, с помощью снижения содержания металла государи и правительства получали возможность уплачивать долги и выполнять обязательства, используя меньшее количество серебра, чем требовалось бы без такой фальсификации. Однако это была только видимость выхода из финансовых кризисов, поскольку кредиторы королевских дворов фактически оказывались обманутыми и лишались части того, что они должны были получить. Все другие должники в государстве получали такую же привилегию, как монархи, и могли погашать долги, взятые ими в старой монете, такой же номинальной суммой новой и испорченной монеты. Подобные операции всегда оказывались выгодными для должников и разорительными для кредиторов. Имущественное состояние частных лиц приходило в полный упадок, как при потрясениях, вызванных великими общественными бедствиями.

¹ Квартал — английская мера сыпучих тел.

В конце обзора, посвящённого историческим формам денег, А. Смит приходит к выводу, что у всех цивилизованных народов деньги стали всеобщим орудием торговли, посредством которого продаются, покупаются или же обмениваются один на другой разнообразные товары [109].

Современные данные археологии, истории, экономической науки в целом подтверждают слова английского учёного XVIII века. Коротко рассмотрим, как современные исследователи реконструируют смену форм денег.

Приверженцы как рациональной, так и эволюционной концепций происхождения денег связывают их появление с разделением труда. Первая цивилизация, в которой произошло разделение труда, возникла в Междуречье – на Месопотамской равнине, в долине рек Тигр и Евфрат. Примерно 6,5 тыс. лет назад обитатели Междуречья изобрели гончарный круг, и производители гончарной посуды образовали особенную касту, обладавшую профессиональными секретами. Глиняная посуда из предмета обихода превратилась в предмет товарообмена.

Ещё раньше люди научились отливать разные изделия (в том числе сосуды) из металла. Бронзовая посуда ценилась намного выше, чем глиняная. Так сформировалось представление о разной ценности вещей, выполняющих одну и ту же функцию.

Предметы, изготовленные первыми мастерами, не просто удовлетворяли элементарные потребности хозяев, но также обеспечивали им достаток. Поначалу достаток измеряли разными товарами: скотом (кстати, слово «капитал» – производное от лат. *capitalis* – основной, которое, в свою очередь происходит от слова *caput* – голова, верхняя часть и указывает на те далёкие времена, когда мерой стоимости и главным объектом купли-продажи был скот), табаком, кожей и шкурами, зерном, мехом, оливковым маслом. Однако названные товары подвержены старению и порче. По этой причине к середине III тыс. до н. э. сформировалось представление о непреходящей ценности металлов. Это произошло всё в том же Междуречье.

Многие экономисты полагают, что первыми деньгами были разные меры золота. Но историки установили, что древние люди в торговых операциях поначалу использовали серебро.

Древнейшим упоминанием о серебре как о платёжном средстве считают надпись на глиняном конусе, обнаруженном в шумерском храме богини Бау. Надпись датируется 2400 г. до н. э. и представляет собой хозяйственные заметки царя по имени Уруагина, правившего в шумерском государстве Лагаш. Советский востоковед, академик В. В. Струве перевёл надпись следующим образом: «Пастухи овец руноносных взнос за овцу белую серебром платили. Землемер, жрец-чтец главный, агриг, пивовар, надзиратели взнос за ягнёнка-первинку серебром платили». Уруагина отменил несправедливое, по его убеждению, вымогательство серебра у подданных и вернул традиционное взимание податей зерном: «От обязательства уплаты в серебре за овцу белую, за ягнёнка-первинку контролёров его, то есть людей, взимавших налоги, он устранил...».

С зерном связано установление весовых мер для металлических денег. Древние шумеры называли ячменное зерно *се*. В шестидесятиричной шумерской системе счёта древнейшая весовая мера была привязана к зерну и стала называться *сиклем*. Сикль (8,28 г) приравнивался к весу 180 зёрен. 60 сиклей составляли 1 мину (около 0,5 кг).

При царе Ур-Намму (кон. III тыс. до н. э.), объединившем шумерские земли под своей властью, был введён единый государственный стандарт для весовых мер. Об этом свидетельствует запись на глиняной табличке, рассказывающая о деяниях правителя: «Он сделал бронзовую меру в 1 ка, гирю в 1 мину он утвердил, гирю в 1 сикль он утвердил».

С упорядочением денежно-весовой системы появились люди, дававшие серебро займы и под проценты, а также возникло понятие, соответствующее современному капиталу, – *sag-du*. Так называли деньги, предназначенные для извлечения прибыли.

С середины II тыс. до н. э. главенствующее положение в Древнем мире занял Египет. У египтян не было серебряных месторождений, зато они располагали большими запасами золота в Нубии, которое использовали при производстве предметов роскоши, для украшения помещений и т. п., а не в торговых операциях. Платёжным средством в стране являлось серебро.

Между 1300–1200 гг. до н. э. в Египте, наряду с серебром в качестве платёжного средства, начали использовать медь. Её ценность по сравнению с серебром поначалу составляла 1:100, а к 1100 г. до н. э. возросла до 1:60. Весовыми мерами у египтян с 1300 г. до н. э. служили *дебены* и *кедеты*: 1 дебен (91 г) равнялся 10 кедетам.

Стоит отметить, что в Египте, наряду с серебряными и медными деньгами, при расчётах использовался натуральный обмен. Например, согласно одному египетскому документу, одну рабыню можно было приобрести за 1 передник, 1 простыню, 3 тканых одежды, 4 бронзовых сосуда, 1 бронзовый котел, 10 одежд из материи меси или за 4 дебена и 1 кедет серебра.

Приблизительно к VII в. до н. э., вслед за Междуречьем и Египтом, представление об особой ценности серебра и меди установилось и в Индии. Тогда же возникли весовые меры для определения цены этих металлов, привязанные к весу зерна растения молитвенный абрус. Мельчайшей мерой веса был *ратти* (примерно 0,11 г). Сто ратти составляли одну *сатаману* (соответственно 11 г).

Если в Междуречье рассчитывались слитками серебра разной формы, то в Индии металлические деньги представляли собой вытянутые бруски или пластины с нанесёнными на них знаками.

Ещё одной великой цивилизацией древности была китайская. В Китае длительное время вместо денег использовали орудия труда – ножи и мотыги. В период 2500–1000 гг. до н. э. появился иероглиф, обозначающий понятие «деньги». С XI века до н. э. при торговых операциях ножи и мотыги постепенно вытеснялись их символическим эквивалентом – бронзовыми изделиями, по форме напоминавшими мотыгу.



Рисунок 1.1 – Китайские бронзовые деньги VII–VI вв. до н. э., выполненные в форме мотыги



Рисунок 1.2 – Форма бронзовых денег в 450–400 гг. до н. э.



Рисунок 1.3 – Китайские деньги IV века до н. э. с нанесенными иероглифами, указывающими на их стоимость, – $1/2$, 1 и $3/2$ цзя

Постепенно бронзовые деньги уменьшились в размерах и стали использоваться как расчётное средство в торговых сделках. Около IV в. до н. э. на них стали наносить иероглифы, указывающие их номинал.

У народов Африки и Океании долгое время средством расчёта при покупке товара служили раковины. Некоторые племена используют такие деньги и сейчас. Например, в племени бубока в ходу каури – обросшие моллюсками и специально выделанные листья кокосовой пальмы. Стоимость топора у этих западноафриканских аборигенов составляет 150 каури, кусок мыла – 100 каури.

В VII в. до н. э. в Лидийском царстве, находившемся на западной оконечности полуострова Малая Азия, появились первые в мировой истории монеты. Лидийский правитель Гигес упорядочил денежное обращение,

вследствие чего стали использовать только такие слитки, на которых стояла государственная печать. Лидийская монета называлась *статер* и представляла собой приплюснутый овал с выдавленным рисунком. Деньги изготавливались из электрума – природного сплава золота и серебра.



Рисунок 1.4 – Статер царя Алиата

Шотландский экономист П. Кокшотт отметил, что между монетами и кусками серебра определённого стандартного веса существует важное отличие: «Монеты принимались по счёту, то есть стоимость мешочка с монетами определялась путём подсчёта их количества и умножения на номинал. Драгоценные металлы принимались по весу. Их вес проверяли при каждой сделке, потому что ни одна сторона не хотела быть обманутой» [153]. Таким образом, введение в обиход монет значительно облегчало торговлю: сложные манипуляции по взвешиванию слитков были заменены передачей монет, имевших свою покупательную способность.

Лидийские монеты не получили широкого распространения. Довольно продолжительное время консервативный Восток рассчитывался чистым металлом, используя весы торговцев. К использованию монет Древний мир перешел в 400–200 гг. до н. э. В указанный период монеты стали использовать в греческих городах-государствах (таланты, драхмы, оболы – в Афинах, статеры – в Коринфе и др.), финикийских поселениях (шекели), Индии (монеты, достоинство которых измерялось в единицах ратти и каршапана), Китае (тао, ляны, баньяны), Риме (ассы, денарии, квинтарии, сестерции).

Эпоха Средневековья отмечена важнейшим событием: на смену металлическим деньгам пришли бумажные. По утверждению П. Самуэльсона, переход на бумажные деньги был обусловлен их удобством и дешевизной: «Бумажные деньги олицетворяют сущность денег, их внутреннюю природу. Деньги – как деньги, а не как товар – нужны не сами по себе, а ради тех вещей, которые на них можно купить! У нас не возникает желания использовать деньги непосредственно, мы предпочитаем пользоваться ими, избавляясь от них. Даже в тех случаях, когда мы хотим воспользоваться деньгами, сохраняя их, стоимость денег определяется тем, что впоследствии мы их можем израсходовать.

Деньги – это искусственная социальная условность. Если по той или иной причине какая-либо вещь начинает применяться в качестве денег, то все – и трезвенники, и вегетарианцы, и люди, не верящие в её внутреннюю полезность, –

начинают ценить её. Пока за данную субстанцию можно покупать и продавать вещи, люди соглашаются продавать и покупать с её помощью. Это парадокс: деньги признают, потому что они признаны!» [105].

По словам П. Самуэльсона, бумажные деньги получили широкое распространение прежде всего потому, что они удобны как средство обмена. Такие деньги легкие, поэтому их не трудно носить и хранить. В них можно воплотить большую или меньшую стоимость, всего лишь приписав больше или меньше нулей к нарицательной стоимости банкноты. Нанесённый специальным методом рисунок делает легко различимой стоимость денег и предохраняет их от подлога и подделки. Наконец, отсутствие у частных лиц возможности по своему желанию создавать деньги в неограниченном количестве сохраняет редкость банкнот, то есть делает их экономическим, а не свободным товаром.

Первые бумажные деньги появились в Китае и назывались *цзяоцзы*. В период правления династии Сун (960–1279) 16 богатых дворов провинции Сычуань объединились для выпуска бумажных денег, поскольку провинция испытывала дефицит меди, необходимой для чеканки монет, и трудности с транспортировкой больших сумм на дальние расстояния. В 1023 г. начинание сычуаньцев подхватило государство. Бумажные деньги быстро распространились по стране. Их можно было свободно менять на золото, серебро и бронзу. В 1253 г. фламандский путешественник и монах-францисканец Гильом де Рубрук посетил Китай с дипломатической миссией и кратко упомянул о необычном для европейцев типе денег в своих записках: «Ходячей монетой в Китае служит бумажка из хлопка шириною и длиною в ладонь, на которой изображают линии, как на печати Мангу» [103].



Рисунок 1.5 – Первые бумажные деньги Китая

В Европу изобретение китайцев попало лишь в XVII в.: в 1661 г. основатель Стокгольмского банка Юхан Пальмструк начал выпускать ценные бумаги, на которых от руки, чернилами была написана их стоимость в итальянских дукатах, шведских риксдалерах и далерах. Эти банкноты обменивали согласно указанному на них курсу на металлические монеты. Несколько лет спустя примеру Швеции последовали Норвегия, Франция, Англия и другие европейские страны.



Рисунок 1.6 – Банкнота «Кредитив Седелс» 1666 г. достоинством 100 дол.

В разных странах внедрение бумажных денег происходило не одновременно, но неизменно в три этапа:

1-й этап – естественное стирание монет от долгого употребления (золотая монета за 30 лет обращения теряла 1,5–2 % своего веса), превращение их в знак стоимости;

2-й этап – сознательная порча государством металлических монет, то есть намеренное снижение содержания благородных металлов в монете с целью получения дополнительного дохода в казну;

3-й этап – выпуск государством бумажных денег с принудительным курсом, приобретающих представительную стоимость в обращении.

Бумажные деньги представляют действительные деньги, их можно обменять на золото и другие благородные металлы. С развитием кругооборота капитала и товарного производства, когда купля-продажа начала осуществляться с рассрочкой платежа (в кредит), возникли кредитные деньги – неразменные на золото банкноты центральных банков и банковские депозиты. Стоимость кредитных денег определяется не реальными золотовалютными резервами государства, а кредитами. Основная функция кредитных денег – средство платежа в условиях, когда деньги используются в роли обязательства, которое должно быть погашено в установленный срок. Такие деньги имеют неоспоримые преимущества:

– способность отражать потребности товарооборота в наличных деньгах;

– возможность экономии действительных денег и сокращения издержек обращения;

– способствование развитию безналичного оборота.

Кредитные деньги прошли путь развития от векселя до кредитных карточек через банкноту, чек и электронные деньги. Их эволюция представлена на рисунке 1.7.

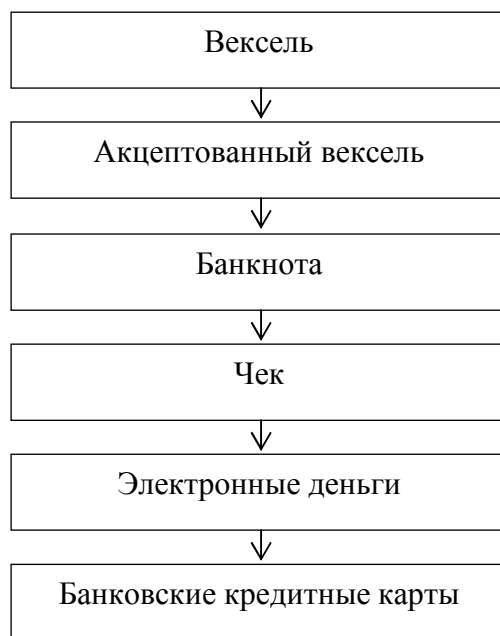


Рисунок 1.7 – Эволюция кредитных денег

Вексель – это письменное обязательство должника уплатить определённую сумму в заранее оговоренный срок и в установленном месте. Различают два вида векселей:

- 1) простой, выданный должником;
- 2) переводной (тратта), выданный кредитором и направленный должнику для подписи с возвратом кредитору.

Для векселя характерны определенные особенности:

- абстрактность, то есть отсутствие на документе информации о виде сделки;
- бесспорность, подразумевающая обязательную оплату векселя;
- обращаемость, то есть возможность передачи векселя как платёжного средства кредиторам и взаимного зачёта вексельных обязательств.

Сфера обращения векселя ограничена: во-первых, векселя, как правило, подписывают лица, хорошо осведомлённые о платёжеспособности друг друга и имеющие торгово-экономические отношения; во-вторых, векселя обслуживают, главным образом, оптовую торговлю.

Акцептованный вексель – вексель, имеющий согласие (акцепт) плательщика (трассата) на его оплату. Акцепт оформляется надписью на векселе («акцептован», «принят», «обязуюсь заплатить» и т. д.) и подписью

трассата. Подпись плательщика на лицевой стороне векселя также имеет силу акцепта.

Банкноты – это кредитные деньги, выпускаемые центральным банком страны. В отличие от векселя, банкнота является бессрочным долговым обязательством и обеспечивается общественной гарантией центрального банка, который в большинстве стран стал государственным. В Европе первые банкноты были выпущены в 1694 г. при учреждении Банка Англии. Поначалу они имели двойное обеспечение: коммерческую гарантию (так как выпускались на базе коммерческих векселей, связанных с товарооборотом) и золотую гарантию, обеспечивавшую обмен на золото. Центральный банк имел достаточный золотой запас для обмена, что исключало обесценивание банкноты и обеспечивало ей высокую надёжность.

Современная банкнота потеряла обе гарантии: сейчас не все банкноты обеспечены товарами, обмен банкнот на золото не практикуется.

В настоящее время банкноты поступают в обращение тремя путями:

- 1) при банковском кредитовании государства;
- 2) при банковском кредитовании хозяйства через коммерческие банки;
- 3) при обмене иностранной валюты на банкноты данной страны.

В наши дни выпускаемые центральными банками стран банкноты строго определённого достоинства являются, по сути, национальными деньгами.

Чек – это денежный документ установленной формы, содержащий приказ владельца счёта в кредитном учреждении о выплате держателю чека указанной суммы. Впервые чеки появились в XVI–XVII вв. в Великобритании и Голландии.

Чековое обращение обеспечивает предварительно заключённый договор об открытии счёта на сумму внесённых средств или предоставленного кредита. Данный договор подписывают кредитное учреждение и его клиент. Клиент выставляет чеки на указанную в договоре сумму, а кредитное учреждение их оплачивает. В чековом обращении участвуют чекодатель (владелец счёта), чекополучатель (кредитор чекодателя) и плательщик по чеку (кредитное учреждение).

Существует три вида чеков:

- 1) именной: на конкретное лицо без права передачи;
- 2) предъявительский: на предъявителя, без указания конкретного получателя;
- 3) ордерный: на конкретное лицо, но с правом передачи посредством индоссамента на обороте документа.

Чеки широко используют как во внутреннем обороте (как средство платежа и обращения, как инструмент безналичных расчётов и пр.), так и в международных расчётах (преимущественно при платежах неторгового характера).

Электронные деньги – это платёжные средства, представленные и обращаемые в электронном виде: безналичные расчёты между продавцами и покупателями, банками и их клиентами, осуществляемые посредством

компьютерной сети с применением средств кодирования информации, её автоматической обработки.

По сути, электронные деньги не являются новым видом денег. В основе их обращения лежат депозиты – взносы денежных средств в различные учреждения. Но развитие новых технологий дало возможность переводить эти средства и регистрировать информацию о переводах, не прибегая к бумажным деньгам. Электронные деньги дешёвы в обслуживании, практически не могут быть подделаны или украдены.

Основные формы электронных денег:

- 1) смарт-карты (пластиковые карты со встроенной микросхемой);
- 2) сетевые деньги (программное обеспечение, осуществляющее перевод средств по электронным коммуникационным сетям, в том числе через Интернет).

В свою очередь, в зависимости от различных параметров смарт-карты подразделяются на такие разновидности (табл. 1.2).

Таблица 1.2 – Классификация пластиковых карточек

Классификационные признаки	Виды пластиковых карточек
Назначение	Кредитные (расчёты производятся с использованием постоянно возобновляемого кредита, выдаваемого эмитентом)
	Дебетовые (платежи осуществляются в пределах остатков средств на счёте клиента)
	Дисконтные (платежи осуществляются со скидкой от стоимости)
Характер использования	Индивидуальные (личные)
	Семейные
	Корпоративные
	Чековые гарантийные
	Карточки туризма и развлечений
Время использования	Ограниченные (с возможностью пролонгации и без пролонгации)
	Неограниченные
Принадлежность к эмитенту	Банковские
	Коммерческие
	Международных платёжных систем
Сфера использования	Универсальные
	Частные коммерческие (карты супермаркетов, сетей питания, автозаправочных станций)
Территориальное действие	Международные
	Национальные
	Локальные
	Клубные

Обзор разновидностей кредитных денег будет неполным без рассмотрения проблемы их способности выполнять функцию меры стоимости. Существует две противоположные точки зрения на эту проблему:

1) современные кредитные деньги выполняют все функции денег, являются мерой стоимости и всеобщим эквивалентом;

2) современные кредитные деньги не обладают собственной внутренней стоимостью, поэтому они не могут служить мерой стоимости и не являются всеобщим эквивалентом.

Сторонники первой точки зрения разработали несколько концепций. Коротко опишем три из них:

1. *Концепция представительной стоимости кредитных денег*, согласно которой современные деньги не имеют собственной внутренней стоимости, а функцию меры стоимости выполняют в связи с наличием у них представительной стоимости, которую они приобретают в сфере обращения от товаров. Современные деньги получают или суммарную стоимость всех обращающихся на рынке товаров, или стоимость одного товара, являющегося стоимостным эквивалентом золота (рабочей силы и кредита как товара – услуги);

2. *Концепция монопольной цены денег*, рассматривающая их как специфический монопольный товар. Этот товар обладает стоимостью, в связи с чем деньги выполняют функцию меры стоимости. При этом стоимость денег одновременно выступает, во-первых, в виде их собственной внутренней стоимости, обусловленной трудом, затраченным на их производство и организацию денежного обращения; во-вторых, в виде меновой стоимости, позволяющей современным деньгам выполнять роль всеобщего эквивалента;

3. *Концепция денег – нетовара*, основывающаяся на представлении о том, что современные кредитные деньги обладают не собственной внутренней стоимостью, а так называемой чистой, антизатратной. Такая стоимость денег создается всей современной системой товарного производства, для которой, в отличие от предыдущих периодов развития товарного производства, характерны непрерывное обновление номенклатуры товаров и конкурентная борьба между различными видами товаров. В этих условиях становится возможным формирование стоимости денег без денежного товара. Стоимость товаров получается чистой, не связанной с конкретными потребительскими стоимостями, а её носителем становятся кредитные деньги, являющиеся знаками стоимости.

Сторонники второй точки зрения исходят из того, что в настоящее время идёт процесс дальнейшего развития форм стоимости, постепенно исчезает потребность во всеобщем стоимостном эквиваленте как таковом. Происходит трансформация денежной формы стоимости в развёрнуто-денежную форму стоимости.

Стоимость не является сегодня сущностным свойством денег. Переход к обращению современных кредитных денег, лишённых стоимости, обусловил изменение функций денег. Теперь они выполняют роль посредника при обмене

товаров, служат для сопоставления стоимости товаров, соизмерения стоимостей. Это стало возможным в связи с установлением стоимостных и ценовых соотношений между товарами без участия денежного эквивалента – на основе ценовых пропорций, которые сложились исторически при посредстве денег в условиях функционирования системы золотого стандарта. Иными словами, развернуто-денежная форма стоимости предполагает, что стоимостные пропорции устанавливаются путем прямого противостояния товаров, опосредуемого деньгами.

Подведём итоги рассмотрения исторических форм денег.

В последовательной смене форм денег от древнейших времён до наших дней прослеживаются две тенденции:

1) отказ от золота как от универсального эквивалента достатка и богатства;

2) отказ от вещественных форм денег.

Эволюционный путь развития денежных форм характеризуется такими этапами:

1. Использование в качестве всеобщего эквивалента штучных денег – то есть разнообразных товаров:

– предметов первой необходимости и живых существ (скота, продуктов питания, предметов быта, рабов);

– предметов украшения (раковин, меха, расшитых кожаных поясов).

2. Использование в качестве всеобщего эквивалента так называемых действительных денег, то есть денег, у которых номинальная стоимость соответствует реальной стоимости металла, из которого они изготовлены. К действительным деньгам относятся слитки металла и всевозможные монеты.

3. Использование знаков стоимости вместо действительных денег, то есть денег, номинальная стоимость которых выше реальной (затраченного на их производство общественного труда). К заменителям действительных денег относятся:

– металлические знаки стоимости (стёршиеся золотые монеты, билонные монеты, изготовленные из дешёвых металлов);

– бумажные знаки стоимости;

– кредитные деньги.

Схематически исторические формы денег представлены на рисунке 1.8.



Рисунок 1.8 – Исторические формы денег

РАЗДЕЛ 2 ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

2.1 Понятие «финансовая система»

В специализированных справочных изданиях термин «финансы» (от лат. *financia* – наличность, доход) традиционно истолковывают в двух значениях:

- 1) денежные средства, финансовые ресурсы, рассматриваемые в процессе их создания и движения, распределения и перераспределения, использования;
- 2) экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйственными субъектами, движением денежных средств, денежным обращением, использованием денег.

По нашему мнению, словом «финансы» логично обозначать денежные средства и ресурсы, а взаимные расчёты и движение денежных средств – понятием «финансовые отношения». Финансы и финансовые отношения составляют финансовую систему.

2.2 Возникновение, формирование и развитие финансовой системы

Возникновение и развитие финансовой системы невозможно без наличия двух определяющих факторов – появления денег и становления государства.

Как уже было показано в предыдущей главе, у разных народов на этапе разложения первобытнообщинного строя возникли первые аналоги денег – товары с повышенной ликвидностью, выступавшие универсальной мерой стоимости, – скот, зерно, меха, металлы. С развитием торговых отношений между племенами и племенными союзами, а затем между частными собственниками произошло формирование денежной системы, начался процесс накопления денежных ресурсов. В дальнейшем акты купли-продажи между частными собственниками имущества стали облагаться налогами, которые тратились на поддержание функционирования бюрократической системы новообразованных государств.

Таким образом, финансовая система возникает только тогда, когда в перераспределении товарно-денежных средств между людьми (группами людей) начинает участвовать государство. Другие товарно-материальные (товарно-денежные) отношения в общественных образованиях (без участия государства) не могут быть признаны финансовыми отношениями. Поэтому историю возникновения финансов и финансовых отношений необходимо прослеживать во взаимосвязи с возникновением и развитием института государства.

Историческое развитие общества как определённой социальной системы привело к появлению государства. Оно – следствие достижения человечеством определенного уровня взаимоотношений в различных сферах социальной жизни: экономических, нравственных, личностных, ментальных и др.

Государство стало неким управленческим механизмом, управленческой системой. Именно существование государства как центра управления обществом позволяет развивать производственные отношения, производственные силы, сохранять культуру и традиции определённых территорий, совершенствовать социальные отношения, повышать мотивацию социума к труду, развивать науку, внедрять различного рода инновации, а также, что особенно важно во все времена, налаживать и развивать международные отношения с другими государствами.

Необходимо понимать, что государство, как некий управляющий социумом институт, постоянно находится в стадии трансформации вследствие постоянного изменения общественных отношений. Изменяются задачи, связанные с внутренней жизнью государства и его международными связями, его управленческий аппарат (что может быть вызвано необходимостью сокращения или же, наоборот, увеличения числа структур в системе управления), его функции.

Государство как категория характеризуется рядом существенных признаков и атрибутов. Признаками государства являются:

1) *принудительность*: право принуждать различных субъектов в пределах данного государства, которое осуществляется специализированными органами в ситуациях, определяемых законом;

2) *суверенность*: независимость во внутренних делах и в ведении внешней политики;

3) *всеобщность*: право выступать от имени всего общества и распространять свою власть на всю территорию;

4) *многообразие используемых ресурсов*: аккумуляция основных властных ресурсов (социальных, экономических, духовных и др.) для осуществления своих полномочий;

5) *монополия на легальное применение силы*: законные основания для ограничения прав и свобод граждан, использование специальных силовых структур – армии, полиции, судов, тюрем;

6) *право на взимание налогов и сборов с населения*: необходимы для содержания государственных органов и обеспечения государственной политики.

Атрибуты государства – это:

1) *территория*: существование в границах, разделяющих сферы суверенности отдельных государств;

2) *население*: наличие подданных государства, на которых распространяется его власть;

3) *публичная власть*: использование системы органов и аппарата чиновников, посредством которых функционирует и развивается государство;

4) *правовая система*: наличие законов и правил, обязательных для всех подданных государства, издаваемых государственным законодательным органом.

Государство не может существовать как обособленный субъект, поскольку в процессе своего становления и развития оно обязательно вступает в различного рода отношения с другими государствами. Существенную часть межгосударственных отношений составляют отношения финансовые, обеспечивающие товарообменные операции.

Возникновение государства неизбежно влечёт за собой появление финансов, финансовых отношений между субъектами внутри страны и за её пределами, финансовых институтов, которые упорядочивают, контролируют и регулируют данные отношения, то есть финансовой системы. В свою очередь, преобразования института государства влияют на изменение структуры и функций его финансовой системы, так как она является основой экономического развития.

Рассмотрим, как в разные исторические эпохи функционировала финансовая система государств.

Как отмечалось выше, предпосылкой для её возникновения стало развитие торгово-денежных отношений, что привело к появлению обладателей богатств, которые стали играть большую роль в общественной жизни, а также денежных займов, обменных пунктов (лавок менял) и ростовщичества. Частные финансы граждан стали основой для образования финансовой системы государства как общественного института. Чтобы выполнять свои функции, государство начало формировать казну и регулярно пополнять денежные ресурсы с помощью сборов и налогов. Есть документальные подтверждения взимания государственных натуральных сборов в V в. до н. э. Но, возможно, практика взимания сборов с населения государственными чиновниками была введена гораздо раньше.

В рабовладельческих и феодальных государствах денежное хозяйство играло незначительную роль, общегосударственный фонд денежных средств (бюджет) был небольшим.

Основными статьями бюджетных расходов были следующие:

- содержание армии и ведение войн;
- содержание монарха и его двора;
- содержание государственного аппарата;
- строительство общественных сооружений – дорог, портов, храмов, оросительных каналов и других хозяйственных коммуникаций.

При рабовладельческом строе бюджет пополнялся главным образом за счёт натуральных сборов и повинностей, поступлений от пользования государственным имуществом (землями, рудниками, рынками, пристанями), военной добычи, дани с покорённых народов, денежных сборов, пошлин (ввозных и вывозных, судебных), штрафов и займов. Ещё одним источником доходов были платежи союзников. Например, в V в. до н. э. города-государства Малой Азии объединились для защиты от персов. Устав их союза предусматривал обязанность государств-участников поставлять для защиты определённое количество кораблей или возмещать их стоимость. Большинство

государств избрало последнее. Деньги аккумулировались в городском бюджете Афин, игравших главенствующую роль в этом союзе.

Со временем система налогообложения граждан совершенствовалась, появлялись новые фискальные средства для получения от подданных денежных средств. Так, у древних греков существовали единовременный налог на балконы верхних этажей зданий, выступающие на улицу, и налог на двери, выходящие на улицу. Столетия спустя подобные налоги появились в европейских странах: в средневековой Англии взимали налог на окна, что вынуждало многих хозяев домов закладывать их кирпичом.

В эпоху феодализма список источников доходов в государственную казну пополнился за счёт доменов (домен (от лат. *dominium* – владение) – наследственные земельные владения короля или поместья феодала), регалий (регалия – (от лат. *regalis* – царский) право короля на определённые действия (например на рыбную ловлю), за переуступку которого он получал плату), новых видов пошлин (так, кастильский король Альфонс XI (1311–1350) ввел 5 %-ю пошлину на каждый продаваемый предмет).

С разложением феодализма и формированием в его недрах капиталистического способа производства доля натуральных сборов и повинностей резко упала, а значение для бюджета денежных доходов возросло. Кроме того, если на ранних стадиях развития государства ресурсы страны и её правителя не разделялись, и монархи распоряжались казной, как своей собственностью, то со становлением капитализма государственная казна перестала быть собственностью монарха. Появились такие понятия, как «государственные финансы» (система сбора и использования денежных средств на нужды государства), «государственный бюджет» (смета доходов и расходов государства на определённый период времени), «государственный кредит» (совокупность экономических отношений между государством, с одной стороны, и физическими и юридическими лицами – с другой, при которых государство является заёмщиком, кредитором и гарантом одновременно. Перечисленные процессы относятся к XVI–XVII вв.

В XVI–XVIII вв., вследствие качественной трансформации государственной финансовой системы, начался процесс первоначального накопления капитала. К таким функциям государства, как содержание двора, аппарата чиновников, армии и полиции, добавилась роль представителя экономических интересов крупных производителей и торговцев. В европейских странах мощнейшим источником накопления капитала стало выкачивание ресурсов из колоний и перетекание их в метрополии. Государства финансировали захваты колоний. Государственные займы и налоги активно использовались для создания первых капиталистических предприятий. Нельзя обойти вниманием и систему протекционизма, позволявшую первым капиталистам устанавливать высокие цены на производимые промышленные изделия, получать высокие прибыли и расширять производство. Эта система, наряду с притоком богатств из колоний и займами, также сыграла важную роль в создании первоначальных капиталов.

К XIX в. сложились три основные предпосылки для формирования современной финансовой системы:

1. В результате буржуазных революций в европейских странах пали режимы монархического абсолютизма. Власть монархов была значительно ограничена: главы государств больше не могли единолично распоряжаться казной. Казна превратилась в общегосударственный фонд денежных средств, то есть бюджет.

2. Характер наполнения и расходования бюджета стал системным; иными словами, появилась законодательно оформленная система государственных доходов и расходов. Окончательно сформировались четыре основные направления расходной части бюджета – на военные цели, управленческий аппарат государства, экономику, социальные нужды. Примечательно, что с XIX в. до настоящего времени во многих странах доля расходов на управление остаётся неизменной: она составляет 11–13 % бюджета.

3. Взимание налогов преимущественно в денежной форме. Если на ранних стадиях становления финансовой системы доходы формировались, в основном, за счёт натуральных податей и трудовых повинностей, то к кон. XIX – нач. XX в. доля денежных налогов составила 80–90 % от всех поступлений в бюджет.

В XIX в., в условиях стремительно развивающегося капитализма, товарно-денежные отношения охватили все сферы жизнедеятельности человека и социума, а государственные финансы стали отражать экономические отношения образования и использования денежных средств в процессе распределения и перераспределения национального дохода.

Основные средства капиталистических государств концентрировались в государственном бюджете.

По сравнению с эпохой феодализма, при капитализме существенно возросли расходы государственных бюджетных средств. Перечислим главные статьи расходов государств при этом способе производства:

1) затраты на милитаризацию экономики: с кон. XIX в. до начала Второй мировой войны многие страны постоянно увеличивали военные расходы;

2) погашение государственного долга и процентов по долгу;

3) содержание государственного аппарата – парламента, администрации президента, министерств, ведомств, полиции, тюрем и пр.;

4) расходы на социальные нужды – здравоохранение, образование, материальное обеспечение незащищённых слоёв населения (с сер. XX в. абсолютные суммы расходов по данному пункту в развитых капиталистических странах существенно увеличились, а в Швеции стали приоритетными, вследствие чего возникло понятие «шведская модель социализма»;

5) воздействие на экономику: капитальные вложения в электроэнергетику, угольную, газовую, атомную и другие отрасли промышленности, в сельское хозяйство; поддержка монополий в конкурентной борьбе на мировом рынке путём предоставления так называемых экспортных премий; помощь частным предпринимателям в форме субсидий с целью

расширения производства; преодоление экономической отсталости отдельных регионов;

6) затраты на научные исследования и развитие высоких технологий;

7) охрана окружающей среды;

8) вложение в межгосударственные фонды (например в странах Европейского союза), используемые для субсидирования и кредитования развивающихся стран, финансирования международных проектов, отдельных отраслей, преодоления структурной безработицы и т. д.

Огромные государственные расходы требуют регулярных и больших поступлений в бюджет. Основным способом пополнения бюджета в современном мире являются налоги – как прямые, так и косвенные. Налоги составляют 70–90 % от общей суммы доходов.

В XX в. главным среди прямых налогов является подоходный налог с физических лиц. Впервые он был введен в Великобритании в 1842 г., в Российской империи появился во второй половине XIX в., в странах Западной Европы и США – в первой четв. XX в. Сейчас им облагается практически всё население большинства стран мира (исключение составляют Андорра, Багамы, Бахрейн, Бурунди, Кувейт, Монако, Катар, Уругвай и некоторые другие государства). Размер подоходного налога в разных державах варьируется от 0 до 56,4 %. Второй крупный прямой налог, за счёт которого пополняется бюджет,— налог на прибыль предприятий (корпораций).

В период с 1970 по 1990 гг. в развитых странах возросли поступления в бюджет за счёт косвенных налогов, прежде всего по индивидуальным акцизам и налогу на добавленную стоимость (подробнее об истории взимания налогов и формировании системы налогообложения см. в разделе 5).

Несмотря на повышение налогов, развитые страны мира испытывают дефицит бюджета: аккумулируемые доходы не покрывают всевозрастающие расходы государств. Ситуацию дефицита пытаются регулировать, покрывая недостаток средств государственными займами, которые влекут за собой рост государственного долга. Например, объём государственного (национального) долга США превышает 100 % ВВП страны и продолжает увеличиваться. Согласно данным справочника Центрального разведывательного управления США, рекордсменом по размерам государственного долга является Исландия, где долг составляет 699 % ВВП [152].

По сравнению с первой половиной XX в. современная финансовая система развитых стран характеризуется резким расширением сферы финансовых отношений. Помимо государственного бюджета она включает еще четыре звена:

1) местные (муниципальные, региональные) финансы;

2) внебюджетные специальные правительственные фонды;

3) финансы государственных предприятий;

4) финансы частных национальных и транснациональных корпораций.

Государственный бюджет – главное звено в системе государственных финансов, его основная функция – перераспределение национального дохода.

Он является координирующим центром, из которого оказывается необходимая помощь другим звеньям в виде кредитов, бюджетных субсидий, гарантий. Таким образом, обеспечивается нормальное функционирование остальных звеньев финансовой системы.

Второе по значению звено финансовой системы – система *местных финансов*. В наши дни, когда роль и влияние местных органов власти возрастает, увеличиваются объёмы местного хозяйства, расширяются их связи с крупным капиталом, усиливается значение местных финансов в финансовой системе. Местные финансы охватывают второстепенные налоги (главным образом поимущественные), систему местного кредита, специальные фонды. Центральное место в этом звене занимают местные бюджеты. Они не входят в состав государственного бюджета и наделены определённой самостоятельностью. Существенная часть средств местных бюджетов расходуется на развитие экономической и социальной инфраструктуры.

Государственный и местный бюджеты выполняют четыре главные функции:

1) планирование: поддержка сбалансированности и пропорциональности финансовых ресурсов;

2) организация: определение порядка составления и исполнения бюджета, выбор уполномоченных кредитных организаций, разграничение полномочий исполнительных и законодательных органов власти в бюджетном процессе;

3) стимулирование экономического развития;

4) контроль над пополнением и использованием бюджета.

Особое место в финансовой системе занимают *специальные правительственные фонды*: фонды социального страхования, целевые фонды, государственные и полугосударственные финансово-кредитные учреждения. Они достаточно самостоятельны и отделены от государственного бюджета, управляются либо центральными, либо местными властями.

Первоначально такие фонды создавались с целью финансирования отдельных государственных проектов. Однако со временем они превратились в резерв, к которому прибегают при финансовых сложностях, для повышения маневренности финансовой системы.

Самостоятельное звено в финансовой системе составляют *финансы государственных предприятий*. В странах Западной Европы оно сформировалось после Второй мировой войны, когда начал развиваться государственный сектор экономики. Государственные предприятия являются связующим звеном между интересами частных предпринимателей и общенациональными целями. Посредством использования финансов государственных предприятий государство получает возможность участвовать в первичном распределении национального дохода, аккумулируя часть дохода, создаваемого этими предприятиями. Финансы государственных предприятий используются для поддержки частного хозяйства путём сохранения и развития отраслей производства, отличающихся низкой рентабельностью и являющихся

невыгодными для предпринимательства (воздушный и железнодорожный транспорт, электроэнергетическая, газовая, угольная промышленность и др.).

Государственные предприятия, располагая основными и оборотными фондами, вступают в установленные законом взаимоотношения с государственным бюджетом.

Финансы частных национальных и транснациональных корпораций имеют обособленный характер, поскольку деятельность таких корпораций осуществляется на основе индивидуального оборота капитала. В то же время государство тесно взаимосвязано с финансовыми ресурсами частных предприятий через взимание платежей в государственный бюджет, установление льготного режима налогообложения прибыли, формирование амортизационного фонда, регламентацию кредитных отношений, предоставление государственных кредитов и субсидий.

Подытоживая краткий исторический обзор становления и развития финансовой системы, необходимо отметить два этапа. Первый, начальный, отличается следующими особенностями:

- непроизводительный характер финансов, когда основная масса денежных средств (около 2/3 бюджета) расходовалась на военные цели и почти не была связана с экономикой;
- узость финансовой системы, состоящей из одного звена – государственного бюджета.

По мере развития товарно-денежных отношений и государственности совершенствовалась и усложнялась финансовая система, возникла необходимость создания новых общегосударственных фондов денежных средств и денежных отношений в связи с их формированием и использованием. Второй этап развития финансовой системы – современный – характеризуется наличием нескольких звеньев в рамках этой системы и разнообразием финансовых отношений.

2.3 Теории финансов

Теоретически обосновать возникновение и функционирование финансовой системы пытались многие исследователи и мыслители. Общепринятого взгляда не существует. Выделяют две теории образования финансов – *классическую* и *неоклассическую*.

Сторонники классической концепции говорят о доминировании государства в сфере распоряжения финансами; неоклассической – доминировании частного сектора (главным образом крупных компаний и рынков капитала).

Общепризнано, что названные теории последовательно сменяли одна другую: со времён древних цивилизаций Египта и Ассирии до середины XX в. господствовала первая концепция, затем на смену ей пришла вторая – неоклассическая. Однако в действительности формирование обеих идей (а также практики управления финансами в государственном и частном

секторах), впоследствии оформившихся в классическую и неоклассическую теории финансов, происходило параллельно. О смене одной теории другой говорят потому, что классическая сформировалась хронологически раньше – в работах немецких исследователей, посвящённых управлению финансами государства. Кроме того, формирование неоклассической теории не подразумевает отмены классической. Оно лишь свидетельствует об особенностях приоритетов и расстановки акцентов в области финансовой системы.

Для соблюдения последовательности изложения в обзоре теорий мы будем придерживаться общепринятой хронологии.

Как уже было отмечено, классическая концепция финансов формировалась достаточно долго. Известный немецкий экономист и статистик XIX в. К. Рау (1792–1870) выделял три этапа этого периода: ненаучное состояние, переход к научной обработке, научный (рациональный) [101].

Самым продолжительным был *этап ненаучного состояния*. Элементарные зачатки финансовой науки появились в Древнем Египте, Ассирии, Вавилоне, Древней Греции, Римской империи. Так, греческий автор Ксенофонт (431–355 гг. до н. э.) в небольшом трактате «О доходах» рассуждал о финансовой политике, которую должно проводить афинское государство. В частности, Ксенофонт интересовал вопрос, могут ли афинские граждане прокормиться за счёт собственной страны. Мыслитель пришёл к выводу, что природные условия Аттики (море, плодородные земли и мягкий климат, позволяющий культивировать растения, которые не плодоносят в более суровых условиях) вполне способны обеспечивать большие доходы государственной казне. Помимо естественных богатств, афиняне, по мнению Ксенофонта, должны использовать другие средства. Среди них на первый план он выдвигает покровительство метэкам¹. Оно весьма перспективно, поскольку метэки содержат себя сами, не получают никаких государственных выплат, но, напротив, вносят в казну метэксую подать. Ксенофонт упоминает участки пустующей земли в пределах городских стен и предлагает государству предоставить достойным метэкам право застраивать и приобретать в собственность эти участки. Такая стратегия, по его убеждению, привлечёт в Афины новых поселенцев. Наконец, учреждение должности попечителей метэков, подобной опекунам сирот, а также назначение соответствующего вознаграждения для тех, кто опекает наибольшее число метэков, подтолкнёт всех людей, лишённых отечества, селиться в Афинах на правах метэка. Это, в свою очередь, приведёт к увеличению государственных доходов [65]. Далее в трактате идёт речь о государственном покровительстве купцам и разработке серебряных рудников, что тоже может принести стране немалые доходы.

Древнегреческие мыслители Платон (427–347 гг. до н. э.) и Аристотель (384–322 гг. до н. э.) разрабатывали фундаментальные теории денег. Например, Аристотель различал хрематистику и экономику. Под хрематистикой он подразумевал деятельность, направленную на извлечение прибыли и

¹ Метэки (в переводе с греч. переселенцы) – в Древней Греции – неполноправные жители Аттики.

накопление богатства, а под экономикой – деятельность, направленную на создание и приобретение благ для дома и государства. Накопление богатства Аристотель считал несправедливым. Его особое негодование вызывал процент, который мыслитель расценивал как противоестественную форму дохода, ибо, по его убеждению, деньги предназначены для обмена и не могут порождать другие деньги.

Древние римляне создали римское право, которое привнесло в экономическую науку идею свободы договора между участниками сделки. В дальнейшем эта идея повлияла на формализацию финансовых отношений.

В целом, в эпоху существования древних цивилизаций источники доходов государства и пути расходования государственных средств не отличались большим разнообразием. Поэтому не было нужды в сложной финансовой системе и её теоретическом осмыслении.

Этап перехода к научной обработке теории финансов начался в конце эпохи Средневековья. В XV– XVI вв. появились первые книги, авторы которых пытались сформулировать общие принципы управления доменами, регалиями, сборами. Большой вклад в систематизацию знаний о финансах сделали итальянские учёные, что дало повод некоторым исследователям (например петербуржцу А. И. Буковецкому (1881–1972)) утверждать, что зарождение финансовой науки произошло именно в Италии.

Одним из самых интересных учёных среди итальянцев был Диомед Карафа (умер в 1487 г.), некоторое время руководивший финансовым хозяйством неаполитанского королевства. Он отстаивал принцип активного вмешательства государства в хозяйственную жизнь. Карафа также выделил три основные группы государственных расходов:

- 1) расходы на оборону страны;
- 2) расходы на содержание правителя и государственного аппарата;
- 3) расходы на удовлетворение чрезвычайных потребностей.

Главной доходной статьёй бюджета учёный считал домены. Он утверждал, что государь не должен истощать народ большими поборами, рассматривая налоги, как чрезвычайный источник поступлений в казну. Среди других высказываний Карафы можно отметить утверждения о сбалансированности бюджета, о нецелесообразности вынужденных займов, о создании благоприятных условий для иностранных купцов.

Под влиянием трудов итальянских учёных к концу Средневековья начало меняться отношение к частному бизнесу и ростовщичеству, которые раньше считались чем-то низменным, аморальным. Например, уже философ Н. Макиавелли (1469–1527) оправдывал любые средства, способствующие упрочению государственности.

Вслед за итальянскими учёными теоретические вопросы финансовой науки стали изучать и в других странах: в Англии – закономерности финансов страны, во Франции – государственный баланс и источники налогов, в Германии – теорию налогов.

Французский юрист и экономист Ж. Боден (1529/1530–1596) в сочинении «Шесть книг о государстве» (1577) сделал систематический обзор финансов, которые он назвал «нервами государства». Книга также содержала классификацию государственных доходов того времени. Боден указал на семь источников дохода: домены, военная добыча, подарки дружественных государств, сборы с союзников, доходы от торговли, ввозные и вывозные пошлины, дань с покорённых народов.

Французский политический деятель, глава правительства при короле Генрихе IV Максимильен де Бетюн (1560–1641) оставил мемуары, в которых описал собственный опыт реформирования налоговой системы. В частности, де Бетюн существенно уменьшил уплачиваемую крестьянами подать и привлёк к платежу налогов буржуазию.

Английский философ и экономист Т. Гоббс (1588–1679) в работе «Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского» размышлял о праве государства на взимание налогов и обосновывал преимущества налога на потребление. Т. Гоббс утверждал: «Право на цель содержит право на средства. Тот, кто переносит какое-нибудь право, переносит также, поскольку это в его власти, и средства использования этого права. Например, тот, кто продаёт участок земли, должен быть понят так, что он одновременно передаёт и травы, и всё, что произрастает на нём; так и тот, кто продаёт мельницу, не может отвести реку, приводящую эту мельницу в движение. А те, кто облакает человека правом верховной власти, должны быть поняты так, что одновременно они дают ему право взимать налоги для содержания солдат, а также право назначения судей для отправления правосудия» [44]. Далее учёный отметил, что равенство обложения налогами должно определяться равенством потребления, а не богатством тех, кто одинаково потребляет. Свою мысль он обосновывал следующим образом: человек, который много работает и, сберегая плоды своего труда, мало потребляет, не должен быть обременён больше того, кто живёт беспечно, приобретает мало и расходует всё приобретённое. При введении налога на потребление каждый платит соразмерно своему потреблению, а государство не несёт убытков от расточительности частных лиц.

Современник и соотечественник Т. Гоббса, философ Дж. Локк (1632–1704) выдвинул теорию переложения налогов. По мнению Локка, через косвенные налоги торговцы и посредники перекладывают налоговое бремя на потребителя-рабочего, который имеет фиксированную заработную плату и не в состоянии заплатить эти налоги. В результате содержать рабочего как несостоятельного плательщика придётся церкви, а церковь, выступая собственником земли, в свою очередь, переложит налоговое бремя на арендатора земли. В связи с этим философ предложил заменить все косвенные налоги поземельным. Это позволит снизить налоговую нагрузку и на арендатора земли, и на конечного потребителя.

В Средние века как естественное воспринималось право монарха неограниченно облагать подданных налогами. В эпоху Просвещения (XVIII в.)

произошло осознание того, что такая разбойничья политика государства в области финансов бесперспективна. Экономисты стали призывать к освобождению торговли и промышленности от тотального вмешательства государства, предлагали отменить пошлины и монополии, феодальные привилегии и повинности. По их мнению, невмешательство в частный бизнес сократит государственную деятельность, а значит, автоматически приведет к снижению государственных расходов и ослаблению налогового бремени.

Особо следует выделить идеи французского просветителя и философа Ш. Монтескье (1689–1755). Учёный выводил принципы ведения государственного финансового хозяйства (в частности взимания налогов) из образа правления в данном государстве – республиканского, монархического и деспотического. Монтескье полагал, что в деспотическом государстве необходимы очень низкие налоги, так как никто не согласится заниматься земледелием и платить большие подати, если государство ничем не возмещает гражданам то, что получает от них.

Если власть монарха сильна и не ограничена, а народ бессилен, нужно, чтобы между ними не было ничего двусмысленного. Налоги должны быть максимально прозрачными, способы их взимания – предельно лёгкими, чтобы сборщики податей не могли их увеличивать или уменьшать по собственному произволу. По мысли Ш. Монтескье, при деспотическом правлении следует брать некоторую часть налогов натурой, а также взимать подушную подать и налог на товары в размере определенного процента. Кроме того, деспотическому государству желательно обеспечить личную охрану купцам – на случай возможных столкновений с чиновниками государя.

Философ вывел общее правило взимания налогов: чем больше свобода подданных, тем выше могут быть налоги; чем больше рабство, тем более нужно снижать платежи [86].

Мыслитель также дал определение понятия «доходы государства» и рассуждал об их разумных размерах: «Доходы государства – это та часть имущества, которую каждый гражданин отдаёт государству для того, чтобы оно обеспечило за ним остальную часть или дало ему возможность приятно её использовать».

Чтобы правильно определить размеры этих доходов, следует иметь в виду как нужды государства, так и нужды граждан. Не следует лишать народ действительно необходимого ради удовлетворения мнимых потребностей государства.

Мнимые потребности государства – это всё то, чего требуют страсти и слабости тех, кто управляет: очарование необычного проекта, болезненная жажда суетной славы и некоторое бессилие рассудка перед фантазией. Нередко беспокойные умы, поставленные государем во главе правления, считали, что нужды государства – это нужды их мелких душ.

Ни один государственный вопрос не требует такого мудрого и благоразумного рассмотрения, как вопрос о том, какую часть следует брать у подданных и какую часть оставлять им.

Доходы государства надо измерять не тем, что парод может давать, а тем, что он должен давать. Если же их измеряют тем, что он может давать, то надо, по крайней мере, чтобы он мог это давать всегда» [86].

Научный (рациональный) этап развития классической теории финансов начинается в XVIII в. Если на предыдущем этапе вопросы управления финансами рассматривались не в качестве основного объекта исследования, а лишь в контексте науки об управлении государством, то в XVIII ст. возникает самостоятельное направление – наука о финансах.

Первыми представителями систематизированной финансовой науки считают немецких исследователей Иоганна Юсти (1720–1771) и Йозефа Зонненфельса (1732–1817). Эти учёные первыми сформулировали определение науки о финансах. Й. Зонненфельс в работе «Grundsätze der Polizey, Handlung, und Finanz» (1765) написал: финансовая наука – это «собрание тех правил, при помощи которых государство удобным образом получает свои доходы»¹. И. Юсти в сочинении «Система финансового учёта» (1766) предложил формулировку, в которой внимание акцентировалось на расходах: «...финансовая наука – это наука о правилах, по которым нужные для покрытия государственных расходов средства собираются и расходуются наиболее целесообразно»². Вообще идея о том, что расходы должны соотноситься с доходами и всем имуществом, а также приносить благо как для монарха, так и его подданных, является у Юсти главной.

В целом работы немецких экономистов перекликались. Среди существенных расхождений можно назвать взгляд на основной источник государственного дохода: Юсти отдавал предпочтение доменным доходам, Зонненфельс ратовал за налоги.

Большой вклад в развитие науки о финансах сделала английская экономическая школа, представителями которой являются А. Смит и Д. Рикардо. Особо в разработке правил взаимоотношений налогоплательщика и налоговой системы стоит отметить заслугу А. Смита (изложены в книге «О расходах государя или государства» и известны как «четыре основных правила налогов»). Эти правила гласят:

1) налоги должны платить все граждане, причём каждый – в соответствии со своим доходом;

2) налог, который следует уплатить, должен быть определён точно, а не изменяться произвольно;

3) всякий налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые наименее стеснительны для плательщиков;

4) налог должен устанавливаться по принципу справедливости. Это касается размеров платежа, санкций за неуплату, равенства в распределении уровней налогообложения, соразмерности с доходами и т. д. По убеждению А. Смита, необдуманно установленный налог создаёт сильное искушение к обману; но с увеличением этих искушений обычно усиливаются и наказания за

¹ Цит. по: Ковалёв В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика.

² Там же.

обман. Таким образом, закон, нарушая основы справедливости, сам порождает искушения, а потом карает тех, кто не устоял перед ними.

К концу XIX в., прежде всего благодаря усилиям представителей немецкой экономической школы, окончательно сложилась классическая теория финансов. Она стала представлять собой стройный свод административных и хозяйственных знаний по ведению финансов государства и публичных союзов. В основу этих знаний легла систематизация способов получения и расходования необходимых средств. «Классики» также определились с наиболее приемлемой формулировкой термина «финансы»: это средства государства и публичных союзов (муниципалитетов, графств, земель, общин и т. д.) как в виде денег, так материалов и услуг.

Накануне Второй мировой войны положение в мировой экономике начало меняться: роль в ней государства и публичных союзов резко уменьшилась в связи с развитием и интернационализацией рынков капитала, повышением влияния транснациональных корпораций, то есть в связи с усилением значения носителей децентрализованных финансов. Возникла необходимость теоретического осмысления роли финансов на уровне хозяйствующего субъекта. Этим занялась неоклассическая теория. Основным предмет её изучения – значение и механизмы взаимодействия рынков капитала и крупнейших национальных и транснациональных корпораций в национальных и международных финансовых отношениях. Неоклассическая теория оформилась в 1940–1950 гг. А к концу 50-х гг. XX ст. новое направление уже доминировало в финансовой науке.

Неоклассическая теория финансов – это система знаний об организации и управлении финансовой триадой: ресурсы – отношения – рынки. Прикладное значение теории заключается в прогнозировании и формировании тенденций в управлении финансами фирмы как системообразующего элемента рыночной экономики.

Неоклассическая теория финансов основывается на следующих исходных положениях:

1) экономическая мощь государства, устойчивость его финансовой системы главным образом определяются экономической мощью частного сектора, ядро которого составляют крупные корпорации;

2) ядро финансовой системы страны составляют финансы предпринимательского сектора;

3) вмешательство государства в деятельность предпринимательского сектора должно быть разумно минимизировано;

4) основными источниками финансирования развития крупных корпораций являются прибыль и рынки капитала;

5) интернационализация рынков капитала, товаров, труда определяет главную тенденцию развития финансовых систем отдельных стран и рынков капитала – стремление к интеграции.

Внимание «неоклассиков» к рынкам капитала и к крупнейшим компаниям обусловлено тем, что в современной рыночной экономике

огромную роль играют акционерные общества и финансовые рынки. Так, в развитых странах Азии (например, в Южной Корее) небольшое число больших корпораций контролирует практически всю национальную экономику. А финансовые рынки неоднократно становились причиной глобальных экономических потрясений (как это было в годы Великой депрессии в США, во время финансовых кризисов в Южной Америке и Азии).

Одним из виднейших представителей неоклассической теории финансов является американский журналист, основатель специализировавшейся на оценке финансовой конъюнктуры компании «Dow, Jones & Co» («Доу, Джонс и компания») основатель деловой газеты «Wall Street Journal» («Дневник Уолл-стрит») Чарльз Доу (1851–1902). В 1884 г. вместе с компаньоном Эдвардом Джонсом Доу начал регулярно публиковать индекс Доу-Джонса, отражавший изменение цен акций ведущих компаний. Этот индекс до сих пор считается известнейшим и авторитетным финансовым индикатором. В рамках неоклассической теории Доу обосновал идею о возможности прогнозирования цен на акции на основании статистических данных.

Другой «неоклассик», французский математик Луи Башелье (1870–1946), в работе «Теория спекуляции» сделал вывод о том, что спрогнозировать поведение цен акций на фондовом рынке с помощью математического аппарата очень трудно, а точный расчёт динамики цен невозможен. Хотя Башелье выступил оппонентом Доу, он впервые применил стохастические модели к анализу изменения цен на рынке капитала.

В дальнейшем к разработке темы прогнозирования цен на рынке капитала обращались многие экономисты, в том числе американские учёные А. Коулз (1891–1984), Дж. Уильямс (1900–1989), Г. Марковиц (род. в 1927 г.), У. Шарп (род. в 1934 г.). Работа исследователей позволила оптимизировать процесс инвестирования, предложенные ими методики прогнозирования помогли дать ответ на вопрос, во что следует вкладывать денежные средства.

Поискам ответа на другой важный для представителей бизнеса вопрос – откуда взять требуемые ресурсы – посвящены труды американских экономистов Франко Модильяни (1918–2003) и Мертона Миллера (1923–2000).

Другие учёные (Ф. Блэк, Дж. Линтнер, Дж. Тобин, Дж. Трейнор, Р. Мертон) разработали теории ценообразования на рынке опционов, арбитражного ценообразования, портфеля, новые финансовые инструменты, предложили модели оценки риска и доходности. Достижения некоторых из них отмечены Нобелевской премией, а именно: Дж. Тобина за анализ финансовых рынков и их влияния на принятие решений о расходах, занятости, производстве и ценах (1981), Ф. Модильяни за анализ финансовых рынков и процессов сбережения (1985), Г. Марковиц, М. Миллер и У. Шарп за труды по теории финансовой экономики (1990).

2.4 Модели финансовых отношений

Исторический обзор возникновения финансов завершим рассмотрением существующих в финансовой науке классификаций моделей финансовых отношений.

В основе существующих классификаций лежит место и роль государства в построении финансовой модели общества, что, в свою очередь, определяет распределение и перераспределение ВВП.

Итак, выделяют классификации финансовых отношений по двум признакам:

- по последовательности распределения ВВП;
- по уровню государственной централизации ВВП.

По первому признаку (последовательность распределения ВВП) различают административную и рыночную модели финансовых отношений.

Административная модель подразумевает централизованную концентрацию подавляющей части ВВП в бюджете государства. Государство регулирует первичное распределение ВВП с помощью административных методов. При таком типе финансовых отношений в государственный бюджет поступает централизованный чистый доход (налог с оборота) и часть децентрализованного чистого дохода (прибыли предприятий) через систему платежей из прибыли. Часть прибыли (до 40 %) остаётся на предприятии, другая часть идёт на заработную плату рабочим и служащим. Уровень заработной платы определяется путём установления тарифных разрядов и должностных окладов, что не стимулирует производительный труд. Заработная плата подлежит подоходному налогообложению. Ценообразование является плановым, и на его основе фиксируется централизованный чистый доход государства, устанавливается уровень прибыли предприятий.

Принцип работы административной модели показан на рисунке 2.1.

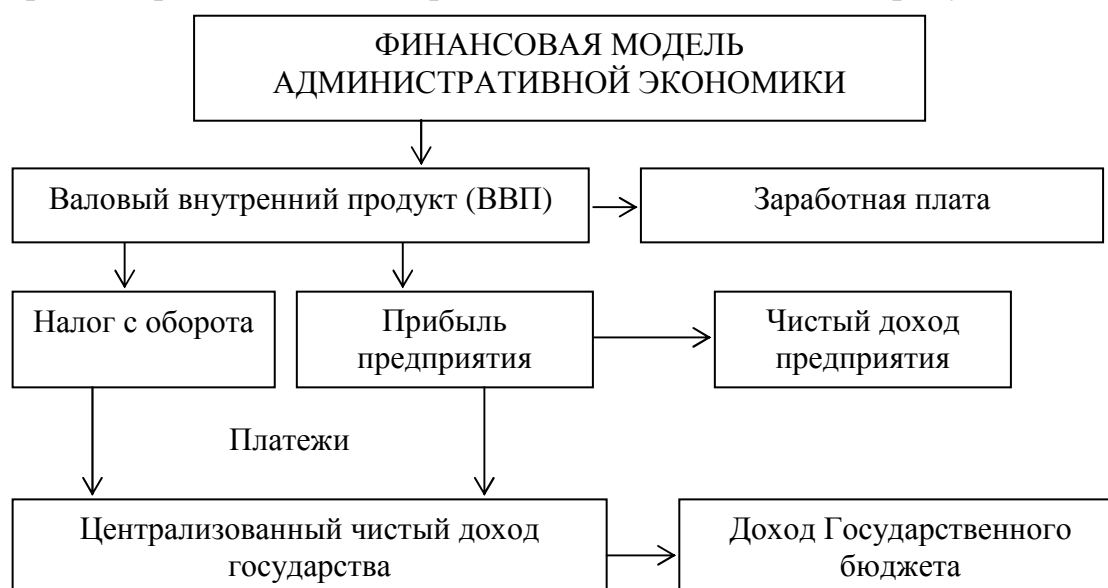


Рисунок 2.1 – Административная модель финансовых отношений

В *финансовой модели рыночной экономики* стоимость реализованного ВВП распределяется между теми, кто занят его созданием: владельцами производства, получающими прибыль, а также рабочими и служащими, которым выплачивается заработная плата. Пропорции первичного распределения ВВП между предпринимателями, рабочими и служащими регулируют рыночные отношения в законодательном порядке. Рыночные отношения способствуют определению оптимальных пропорций между прибылью и заработной платой: каждый субъект хозяйствования заинтересован, с одной стороны, в увеличении своей доли, с другой – в доходах другого, поскольку высокий уровень доходов населения стимулирует рост объёмов продаж и, следовательно, прибыли. Так, рабочие и служащие заинтересованы в увеличении прибыли предприятия и развитии производства, поскольку они влекут за собой рост заработной платы. В модели рыночной экономики государство получает свои доходы на основе перераспределения ВВП.

Особенности функционирования рыночной модели показаны на рисунке 2.2.

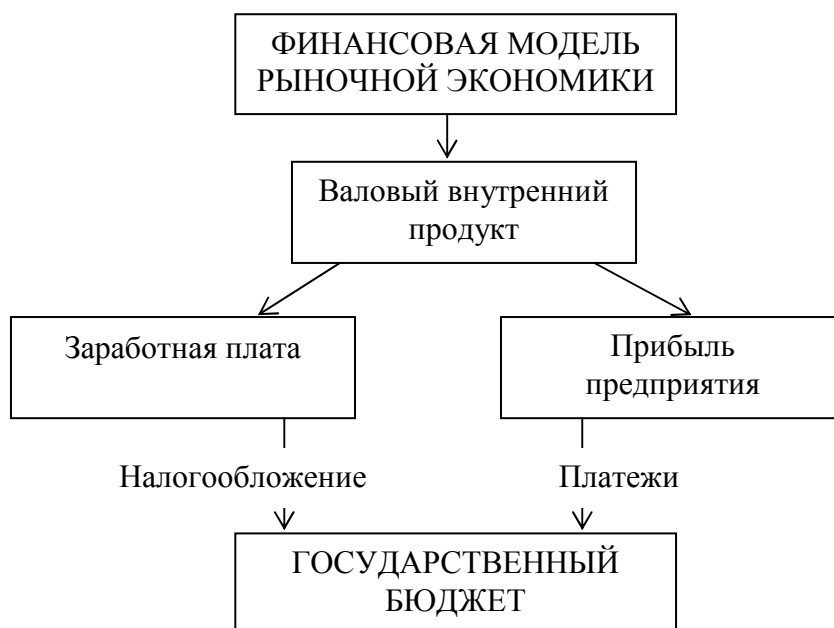


Рисунок 2.2 – Рыночная модель финансовых отношений

Выделение административной и рыночной моделей в некоторой степени условно. В модели рыночной экономики имеются элементы участия государства в первичном распределении, когда инструментом распределения служат косвенные налоги. А модель административной экономики включает элементы перераспределения. Отсюда можно заключить, что модели различаются долями участия государства в распределении и перераспределении. В модели рыночной экономики преобладающим является участие государства в перераспределении ВВП; в модели административной экономики – вмешательство государства в его первичное распределение.

В зависимости от уровня государственной централизации ВВП в рамках финансовой модели рыночной экономики выделяют три модели: американскую, западноевропейскую и скандинавскую.

Американская модель характеризуется такими особенностями:

1) максимальный уровень самостоятельного обеспечения физических лиц и самофинансирования юридических лиц, всестороннее поощрение предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения;

2) незначительная степень бюджетной централизации (около 30–35 %);

3) минимальное финансовое вмешательство в экономику;

4) обеспечение льготами и пособиями только тех слоёв населения, которые не в состоянии обойтись без государственной помощи.

Американская модель строится на жёсткой финансовой стимуляции: с одной стороны, она позволяет зарабатывать, с другой – требует этого, массово ориентирует на достижение личного успеха. Задача социального равенства в американской модели вообще не ставится. Государственное регулирование здесь направлено на поддержание стабильной конъюнктуры и экономического равновесия.

Основными особенностями *западноевропейской модели* являются:

1) умеренный уровень централизации ВВП в бюджете (около 40–50 %);

2) довольно сильные позиции в экономике государственного сектора (в основном в сфере инфраструктуры и в ряде отраслей добывающей промышленности);

3) составление и реализация общенациональных программ развития;

4) выделение государством значительных ресурсов на социальные нужды, прежде всего на образование;

5) глубокая экономическая и политическая интеграция стран.

В целом, суть западноевропейской модели сводится к параллельному функционированию государственных и коммерческих учреждений в социальной сфере.

Скандинавская модель (другие её названия – шведская, нордическая) отличается следующими характеристиками:

1) достаточно высокий уровень централизации ВВП в бюджете (около 50–60 %);

2) сильная социальная политика, направленная на сокращение имущественного неравенства за счёт перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных граждан;

3) высокое налогообложение, особенно физических лиц;

4) функциональная социализация, то есть возложение функции производства на частные предприятия, а функции обеспечения высокого уровня жизни и развития инфраструктуры – на государство.

Скандинавская модель основана на идее государства всеобщего благосостояния и возможна только в условиях высокого уровня ВВП на душу населения, низком уровне коррупции и легкости ведения бизнеса.

В целом, определение модели финансовых отношений в том или ином государстве зависит от таких факторов:

- уровень развития общества;
- степень вмешательства государства в экономику;
- тип проводимой государством социальной политики, существующие социальные гарантии;
- характер международной деятельности государства и его военной доктрины;
- история и культурные традиции народа.

От выбора государством финансовой модели зависит путь развития общества и уровень его экономики.

РАЗДЕЛ 3 ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

3.1 Формирование и сущность понятия «бюджет»

«Бюджет» – слово английского происхождения. Несколько столетий назад оно означало сумку и её содержимое (сейчас это значение устарело) [87]. Современное экономическое понятие «бюджет» связано с этим устаревшим значением и одной из английских парламентских традиций. В XVI–XVII вв., когда нижняя палата парламента Англии – палата общин – утверждала субсидию королю, перед окончанием заседания канцлер казначейства (то есть министр финансов) открывал портфель (budget), в котором хранился документ с соответствующим законопроектом. Процедура называлась открытием бюджета. Со временем название портфеля было перенесено на сам документ.

С конца XVII ст. под бюджетом стали понимать утверждаемый парламентом план (роспись) доходов и расходов государства. Однако бюджет – более широкое понятие, оно не сводится только к росписи. Роспись относится к бюджету, как часть к общему, поскольку является приложением бюджетного закона к конкретному случаю. Бюджет устанавливает общие нормы подготовки и утверждения финансового плана, а роспись – это сам финансовый план на некий период.

Существует ещё одна трактовка понятия «бюджет», акцентирующая внимание на его правовом содержании. Так, французский экономист и историк народного хозяйства Р. Стурм (1837–1917) определял государственный бюджет как акт, содержащий предварительное одобрение государственных доходов и расходов. Итальянский политик Ф. Нитти (1868–1953) дополнил формулировку Р. Стурма. Его определение указывает на два существенных признака в подготовке бюджета – исчисление (составление росписи доходов и расходов) и юридическое действие (предварительное одобрение государственных доходов и расходов).

Многие теоретики в своих определениях делали акцент на плановом начале бюджета. Немецкий экономист Г. Шанц, русский финансист И. Х. Озеров и некоторые другие определяли бюджет как финансовый или хозяйственный план государства.

Все упомянутые формулировки понятия «бюджет» отличаются односторонностью. О многофункциональной природе бюджета учёные заговорили лишь в 20-е гг. XX века. Например, русский и советский экономист Д. П. Боголепов предложил следующее определение термина: «В области государственного хозяйства под бюджетом понимают, во-первых, совокупность доходов и расходов в течение определенного периода времени; во-вторых, выраженный в цифрах план ведения государственного хозяйства, установленный на предстоящий бюджетный период и закон, на основании которого собираются доходы и производятся расходы» [23].

Профессор финансового права Ф. А. Меньков также дал развёрнутое определение бюджета, учитывающее его разностороннюю природу: «Под бюджетом мы понимаем план государственного хозяйства на предстоящий период, представляющий предположительное исчисление всех доходов и расходов государства. Бюджет определяет границы собирания доходов государства и, что еще более важно, границы для производства всех расходов. Для того чтобы все цифры бюджета имели общеобязательную силу, необходимо придать ему силу закона. И с формальной стороны бюджет есть акт законодательной власти, есть утверждённый ею закон, или декрет. В этом заключается особенность бюджета» [83].

Современные учебники по экономической теории или кратко определяют бюджет как роспись доходов и расходов государства, или вовсе не дают формулировок понятия, ограничиваясь утверждением о центральном месте госбюджета в системе государственных финансов. Исключение составляет пособие коллектива американских авторов во главе с С. Фишером. В названном издании можно найти следующее определение бюджета: «...подробное описание расходов, а также финансовых планов отдельных людей, компаний или правительства» [123].

В справочных изданиях содержание понятия сводится к предположительному исчислению доходов и расходов государства, учреждения или отдельного лица на определенный срок, как правило, на год, а также к централизованной форме образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления [17].

В приведённом ниже историческом обзоре, посвящённом развитию бюджетной системы, мы будем отталкиваться от определения бюджета, данного Д. П. Боголеповым.

3.2 Возникновение и развитие бюджетной системы государства

История финансовых отношений показывает, что на ранних стадиях развития государства бюджетных отношений не существовало, многие столетия государства не имели бюджета. Во всех странах на определённых юридических основаниях собирали доходы, расходовали государственные средства на разные нужды, однако такие финансовые отношения ещё нельзя назвать бюджетной системой. Правильнее обозначить их понятием «система доходов и расходов». Бюджетная же система возникла относительно недавно. По мнению советского экономиста М. И. Боголепова, «госбюджет в его современных формах не восходит далее первых десятилетий XIX в.» [24]. Произошло это в момент, когда сформировались две необходимые для существования бюджетной системы предпосылки:

- 1) введение в финансовую деятельность государства планового начала, то есть составление сметы доходов и расходов на определённый период (как правило на год);
- 2) появление бюджетного права.

Бюджет возникает не тогда, когда государство приобретает необходимые для своего существования средства и производит расходы, а когда оно планирует свою финансовую деятельность – составляет смету доходов и расходов на некий период.

В связи, с чем государства стали прибегать к планированию? Исследователи считают, что стимулом для этого стали несколько причин политического, социального и экономического характера, а именно:

1) глобальные политические потрясения и перемены кон. XVIII – нач. XIX вв.: провозглашение Соединенными Штатами Америки независимости от Великобритании в 1776 г., Великая французская революция 1789 г., наполеоновские войны 1800–1815 гг.;

2) промышленная революция: массовый переход от ручного труда к машинному, от мануфактуры – к фабрике, внедрение изобретений, способствовавших техническому прогрессу (например применение парового двигателя);

3) напряжение в финансовой сфере, вызванное ростом государственных расходов и долгов.

В таких условиях для государств возникла необходимость прибегнуть к планированию – составлению росписи доходов и расходов на предстоящий период времени. Развитое государственное хозяйство больше не мыслилось без бюджета.

Плановая природа бюджета была отмечена ещё в начале XX в. Так, российский экономист М. И. Фридман в 1910 г. сопоставил эту особенность с нерегулируемым народным хозяйством, каким оно было до XX ст.: «От народного хозяйства – этой сферы бессознательного, неурегулированного – финансовое хозяйство отличается как область планомерного и организованного хозяйства» [125].

Как уже отмечалось, во многих странах госбюджет составлялся и составляется на один год, который получил название финансового. Финансовый год – время между открытием и закрытием государственного счетоводства. В начале XX ст. практически во всех европейских странах финансовый год совпадал с календарным. Однако специалисты в области финансов рекомендовали начинать бюджетный период позже января – со времени пика платёжеспособности тех групп населения, с которых собирается большая часть налогов. В некоторых государствах так и поступали, перенеся начало финансового года на 1-е апреля или на другие даты. В наше время различия в отсчёте начала финансового периода сохраняются: в США он приурочен к 1 октября, в Швеции – к 1 июля, в Японии – к 1 апреля, в России и на Украине – к 1 января и т. д.

Бюджет, как никакой другой финансовый институт, связан с правом. Возникновение и становление бюджета неотделимо от развития бюджетного права. Бюджетным правом называют «одну из основных подотраслей финансового права – совокупность правовых норм, определяющих бюджетное устройство государства и регулирующих общественные отношения по

формированию и использованию фондов денежных средств, которые сосредотачиваются в различных звеньях бюджетной системы» [68]. Как видно из формулировки, бюджетное право определяет, кто и как должен составлять, обсуждать и утверждать проект бюджета, а кто – следить за его исполнением. По сути, оно решает вопрос о разграничении функций законодательной и исполнительной властей в области финансов. В мировой практике принято, что разрабатывает бюджет министерство финансов (правительство), а утверждает его парламент.

Бюджет является политическим документом, поскольку представляет собой программу управления финансами государства, предложенную исполнительной властью на одобрение законодательной. Вотиrowание (то есть принятие голосованием) бюджета – это акт выражения доверия правительству со стороны большинства членов парламента. И наоборот: отклонение разработанного правительством бюджета – наиболее резкое выражение недоверия парламента исполнительной власти.

Коротко проследим историю становления бюджетной системы.

Бюджетная система и бюджетное право зародились в Англии. Произошло это в Средние века, когда в стране появился парламента. Прежде всего за парламентом закрепились финансовые полномочия. Первые парламента XIII в. собирались, чтобы разрешить выдачу монарху новых субсидий (так именовались вотиrowанные королем налоги): сборов с движимого и недвижимого имущества, пошлин с торговых сделок и др. Обычно парламента давал своё разрешение на субсидии в обмен на подтверждение короной прав и привилегий разных сословий. В целом, согласие парламента на финансовые сборы незначительно ограничивало полномочия монарха: доля парламентских субсидий в общих доходах королевской казны составляла не более трети.

В 1648 г. королевские полномочия в области финансов были существенно ограничены и провозглашён принцип, согласно которому все налоги должны вводиться только по согласию парламента. Монархи не смирились с таким положением вещей. Английские короли Карл II и Яков II желали самостоятельно назначать и расходовать налоги, из-за чего вступали в борьбу с парламентом. При Якове II парламента, попытавшийся лишить короля субсидий, был распущен.

В 1689 г., при Вильгельме III, конфликтам между монархом и законодательным органом был положен конец вследствие принятия билля о правах. Данный документ окончательно закрепил за парламентом право утверждать все государственные доходы и расходы.

Следующей страной, в которой утвердились бюджетное право и полномочия парламента управлять бюджетом, стала Франция. В 1791 г. в конституции этой страны был определён порядок утверждения бюджета высшим законодательным органом. С этого времени утверждение бюджета народным представительством постепенно начало становиться частью политической жизни всех европейских народов.

Отдельно стоит упомянуть о трансформации методов построения и наполнения бюджета.

В эпоху господства натурального хозяйства в подавляющем большинстве стран существовала практика составления нескольких росписей доходов и расходов, а также нескольких финансовых планов. Натуральные повинности взимали в соответствии с этими росписями, что обусловило административно-финансовую децентрализацию. Государственной финансовой деятельностью по натуральным сборам занимались местные органы: они определяли размеры повинностей, распределяли их бремя по группам населения, а также расходовали собранные государственные средства.

В описываемый период финансовые планы составлялись по одному из двух принципов:

1) территориальный принцип: каждый регион самостоятельно управлял финансами и своей росписью доходов и расходов, причём росписи сводились в баланс отдельно по регионам; при этом зачастую в одном регионе образовывались излишки доходов, а в другом – постоянный дефицит;

2) принцип источника доходов: исчислялись росписи различных отраслей (регалий, монополий, доходов от доменов). Каждой отрасли доходов руководило особое управление, каждая потребность удовлетворялась за счёт особого источника государственных доходов. Этот принцип применял, например, российский самодержец Пётр I: когда в империи возникла необходимость увеличить средства на содержание растущей армии, он ввел подушную подать. Размер подати зависел от расходного плана той части войск, которая содержалась на доход от подушной подати. Такая система тоже имела существенный изъян: одна потребность удовлетворялась с избытком, другая – недостаточно.

При разнообразии финансовых планов финансовое хозяйство государства постепенно расстраивалось, платёжеспособность населения истощалась; в центральные кассы поступали лишь остатки доходов провинций. К тому же отсутствие единства бюджета благоприятствовало коррупции и злоупотреблениям, в частности завышению сумм расходов в регионах. Такое положение поставило власти перед необходимостью поменять принцип построения бюджета, формировать один общий финансовый план, охватывающий доходы и расходы государства.

В XIX в. правительства многих ведущих стран перешли к системе брутто-бюджета (или валового бюджета) – методу построения бюджета, при котором в него включаются полные суммы доходов и эксплуатационные расходы государственных предприятий и имуществ; все оборотные транзитные статьи, проходящие в равных суммах по доходам и расходам. Брутто-бюджет предусматривал такой учёт поступлений и трат, при котором чётко прослеживаются не только чистый, но и валовой доход, доля поступающих в государственную кассу сборов и взносы налогоплательщиков.

Одной из первых административно-финансовую реформу и переход к системе валового бюджета осуществила Франция (в 1818 г.), за ней последовали Англия (в 1858 г.), Россия (в 1863 г.) и другие государства.

К концу XX столетия принцип единства бюджета в развитых странах воплотился в практике составления консолидированного бюджета. Современные справочные издания раскрывают смысл данного понятия следующим образом: «Консолидированный бюджет – свод бюджетов всех уровней бюджетной системы на соответствующей территории. Консолидированный бюджет не утверждается каким-либо законодательным (представительным) органом власти, поэтому не является юридическим документом. Консолидированный бюджет выполняет, таким образом, функцию объединения бюджетных показателей (по отдельным территориям или стране в целом), и его величина в каждом отдельном случае определяется расчётным путём. Тем не менее, консолидированный бюджет имеет широкое применение в процессе планирования и анализа основных показателей и пропорций бюджетной системы» [145].

С ходом истории менялись не только методы построения бюджета, но и способы его наполнения, то есть формы перехода назначенных плательщикам сумм к государству. В финансовой науке различают три основных формы взимания налогов, хронологически сменявшие друг друга:

- 1) взимание налогов лицами, выбранными самими налогоплательщиками и ответственными за своевременное поступление платежей;
- 2) взимание налогов откупщиками;
- 3) взимание налогов фискальными агентами.

В эпоху становления государства и его институтов не было органов, занимающихся сбором налогов. Государство прибегало к помощи посредников. Как правило, сбор налогов поручался естественно возникшему или специально созданному государством союзу – городу или общине под круговую поруку. Роль государства сводилась к тому, что оно лишь определяло сумму сбора. За её уплату отвечал весь союз. В обозначенный период круговая порука была выгодной как для государства, так и для союзов: союз гарантировал государству полную уплату требуемой суммы и, в свою очередь, использовал эту гарантию как защиту от административного вмешательства государства в свои внутренние дела.

Взимание налогов назначенными населением лицами появилось, когда налоги ещё представляли собой дары и приношения правителям и практиковалось повсюду. Так, в древней Руси IX–XIII вв. функцию выборных выполняли старосты, сотские, десятские, люди, заведовавшие «размётом или разрубом» (то есть раскладкой сборов и повинностей, взиманием кормов и взносов для князей). С XVI в. взиманием налогов занимались выборные земские старосты, целовальники, волостные судьи, таможенные и кабацкие головы.

На смену союзам пришли крупные частные предприниматели, которым государство отдало на откуп функцию взимания налога. Откупщики сразу

вносили в казну указанную сумму налога и участками раздавали полученную на откуп область более мелким предпринимателям. Заинтересованные в доходах откупщики создали жёсткую организацию и установили строжайший контроль по взиманию налогов. Например, во Франции правительство обязало каждого гражданина в возрасте старше восьми лет покупать еженедельно не меньше определённого минимального объёма соли по фиксированной цене. Это привело к расцвету нелегальной торговли солью по более низким ценам, чем на государственных складах. Подчинённые откупщиков ежедневно проверяли крестьянские хозяйства, чтобы установить, куплена ли используемая крестьянами соль в казённых магазинах или у контрабандистов. Имущество пойманных с поличным крестьян арестовывалось.

Откупная система дорого обходилась народу. Так, во Франции откупщики собирали с населения около 100 млн. ливров в год, а в королевскую казну попадало лишь 45 млн.

На рубеже XVIII–XIX вв. государство возложило обязанность взимания налогов на собственных чиновников, таким образом вступив в непосредственные отношения с плательщиком, без посредников. В обязанности фискальных чиновников входила оценка (составление кадастра земли, недвижимости, установление доходов плательщика, определение квоты обложения) и сам процесс взимания налога. В конце XIX – начале XX вв. во многих государствах возникли специальные органы для взимания – прообразы современных налоговых инспекций и полиции. Работа их сотрудников оплачивалась установленным процентом с собранной суммы.

Переход к взиманию налогов непосредственно государственными служащими обусловил существенное сокращение издержек взимания. Если в начале XIX в. во Франции взимание прямых налогов обходилось в 6 % от их суммы, то в 1900 г. – уже 2,9 % от суммы налогов.

Таким образом, история развития бюджетной системы свидетельствует о том, что государственный бюджет представляет собой сложное, изменчивое явление, которое затрагивает сферы государственной экономики, политики, права и финансов.

3.3 Роль, принципы и типы построения бюджета

В заключение исторического обзора дадим краткую характеристику построению и типам государственного бюджета на современном этапе, а также обозначим его роль.

С развитием института государства и его финансовой системы выработались определённые принципы построения бюджета, которыми руководствуются многие страны.

В науке о финансах принято выделять семь принципов:

1. Единство бюджетной системы: бюджетного права, денежной системы, соответствующих форм бюджетных документов и отчётности.

2. Разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы.

3. Самостоятельность государственного и местных бюджетов: наличие собственных источников доходов и путей расходования средств.

4. Сбалансированность бюджета: отсутствие дефицита, превышения расходной части над доходной.

5. Эффективное, адресное и целевое расходование бюджетных средств.

6. Соответствие бюджетных показателей их экономическому положению в стране и мире.

7. Публичность бюджета.

На практике, при формировании и утверждении государственных бюджетов специалисты по финансам непременно учитывают эти принципы.

Все современные государства подразделяются на три типа в зависимости от разделения власти между центром и административно-территориальными образованиями. В *унитарном государстве* административно-территориальные образования не имеют собственной государственности или автономии, действует единая конституция, общие для всех систем права и единые органы власти, централизованное управление экономическими, социальными и политическими процессами. В *федеративном государстве* государственные или административно-территориальные образования имеют собственную государственность, обладают определённой политической самостоятельностью. *Конфедеративное государство* представляет собой постоянный союз суверенных государств, созданный для достижения политических или военных целей. Типом государственного устройства определяется организация государственных финансов. Соответственно унитарному, федеративному и конфедеративному государству выделяют унитарную, федеративную и конфедеративную бюджетные системы.

Бюджетная система унитарных государств (Украины, Франции, Японии и др.) состоит из двух звеньев – государственного и местного бюджетов (рис. 3.1).

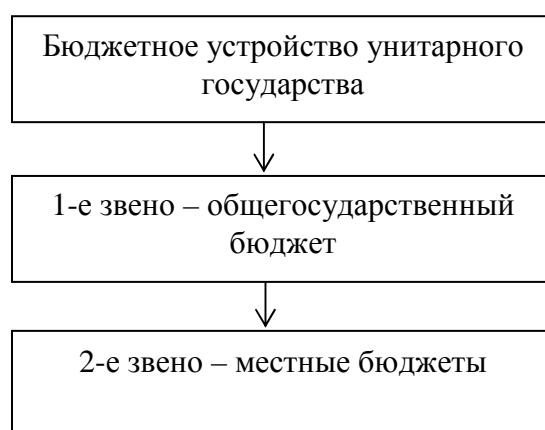


Рисунок 3.1 – Схема устройства бюджета унитарного государства

Бюджетная система федеративного государства включает три звена: федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации (штатов в США, Бразилии, Индии; земель в Германии; республик, краёв, областей и автономных округов в России) и местные бюджеты (рис. 3.2).

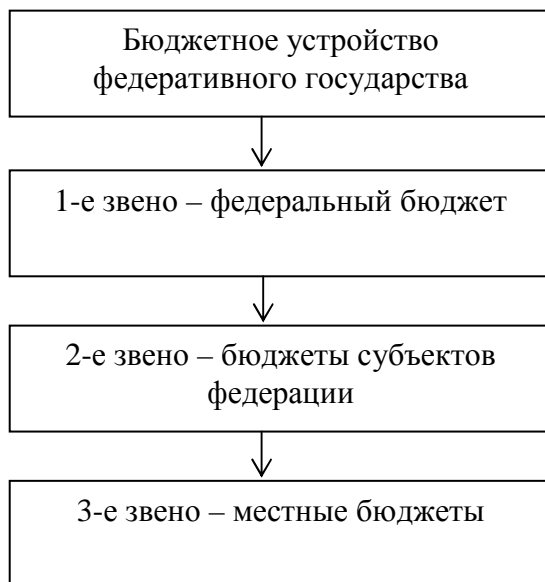


Рисунок 3.2 – Схема устройства бюджета федеративного государства

Необходимо отметить, что в современном мире известны две модели бюджетного федерализма – кооперативная (европейская) и децентрализованная (американская). Кооперативная модель свойственна государствам с жёсткой вертикалью власти, в которых существует единый список налогов, определяемый федеральным правительством, полномочия бюджетов второго и третьего звена существенно ограничены, проводится политика территориального выравнивания за счёт дотаций. Децентрализованная модель подразумевает, что каждое звено бюджетной системы самостоятельно определяет размеры налогов, а нижестоящие звенья независимы от вышестоящих.

Наконец, в конфедеративном государстве (Босния и Герцеговина, в прошлом Швейцария) члены конфедерации имеют свои отдельные бюджетные и налоговые системы, а бюджет государства формируется из взносов государств-членов.

В современном государстве бюджет играет важнейшую роль: создаёт финансовую основу, необходимую для функционирования государственных органов и органов местного самоуправления, определяет социальную и экономическую политику государства.

Бюджетные средства направляются на следующие государственные нужды:

- обеспечение работы органов государственного управления;

- осуществление международной деятельности государства (реализация международных договоров, выплата и предоставление кредитов и др.);
- обеспечение внешней и внутренней безопасности государства (содержание армии и правоохранительных органов);
- работа судебной системы;
- развитие промышленности, энергетики, науки, строительства, сельского хозяйства, транспорта, дорожного хозяйства, рыночной инфраструктуры;
- предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций;
- развитие образования, культуры, искусства и средств массовой информации;
- развитие здравоохранения;
- осуществление социальной политики.

В целом, бюджет определяет экономическую политику страны – те цели, на достижение которых направлено внимание государства в определённый период времени.

РАЗДЕЛ 4 ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

4.1 Развитие системы налогообложения

Налог, как обязательный, безвозмездный платёж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им по праву собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства, и налоговая система, как совокупность налогов, взимаемых в государстве, а также форм и методов их построения, являются главными и важнейшими инструментами регулирования экономических процессов государства. Отсутствие налоговых поступлений приводит к кризису финансовой системы государства, делает её полностью недееспособной.

Налоговая система формировалась на протяжении длительного, насчитывающего несколько тысячелетий периода и изменилась от личного подоходного и поимущественного обложения до сложной структуры федеральных, региональных и местных сборов. Налоги стали необходимым звеном в цепи экономических отношений с момента возникновения института государства. Образование государства, а также переход от натурального хозяйства к денежному повлекли за собой появление налогов. Вследствие развития государства неизбежно преобразовывалась и трансформировалась налоговая система. Примечательно, что этапы развития налоговой системы разных государств были одними и теми же (хотя в разных странах они сменяли друг друга с неодинаковой скоростью и в неодинаковой последовательности).

Создатели науки о финансах выделяют три этапа формирования системы налогообложения:

1. От древних цивилизаций до начала эпохи Средневековья: возникновение института налогов. На данной стадии налоги носили случайный характер и отличались неразвитостью (взимались, как правило, в натуральном виде).

2. XVI–XVIII вв.: становление института налогов. Натуральное хозяйство вытеснялось денежным, существенно возросшие потребности государств привели к необходимости изыскивать новые источники государственных доходов и к развитию налоговой системы. Было введено много прямых и косвенных налогов, зачастую весьма странных (например, в Англии существовали налоги на холостяков и покойников, около 200 видов акцизов на всевозможные предметы – от коробок для масла до соломенной трухи).

3. С конца XVIII ст.: формирование стройной системы правил налогообложения и представлений о постоянстве налогов. Вследствие осознания того факта, что множество разнообразных налогов замедляют промышленный прогресс, вредят народному хозяйству, наносят ущерб казне, утверждаются новые принципы взимания сборов – равномерность,

определенность, удобство, дешевизна. Количество налогов уменьшается, они становятся более однообразными. Предпочтение отдаётся тем податным источникам, которые гарантируют крупные поступления в бюджет. Кроме того, на этой стадии совершенствуются механизмы сбора налогов.

Рассмотрим стадийное становление налоговой системы на примере конкретных государств.

Пожалуй, самой архаичной формой налога было религиозное жертвоприношение.

На каком основании добровольную жертву богам можно расценивать как государственный налог? Исследователи истории налогообложения полагают: на том, что жертвы использовались для содержания храмов, а также их служителей (жрецов) и членов религиозных общин, которые в древности выполняли функции государственных чиновников, светских администраторов (например писцов, участников судебных тяжб). Кроме того, в древних теократических государствах (Египте, Самарии, Иудее) светские властители одновременно были и верховными священнослужителями. В силу этих обстоятельств жертва богам представляла собой и налог.

К древнейшим сборам можно отнести также налоги, взимаемые с входивших в порты судов, с купцов у городских ворот и на рынках в расчёте на ввозимые, складируемые и продаваемые товары, а также сборы с побеждённых народов.

На заре становления государств их хозяйственная деятельность (выращивание сельскохозяйственной продукции, строительство дорог и других объектов инфраструктуры) осуществлялась за счёт рабского труда, поэтому государственных расходов на развитие народного хозяйства не было и, соответственно, для этих целей не взимались налоги. Таким образом, в древнем мире несложное государственное устройство, слабое развитие государственных потребностей и их удовлетворение за счёт личной службы и натуральных повинностей граждан привело к тому, что налоги или вовсе были не нужны, или играли небольшую роль в государственном хозяйстве.

Тем не менее, в древних цивилизациях уже существовали налоговые системы, а сборщики налогов занимали высокое положение в социальной иерархии. Так, в Древнем Египте вторыми по значению лицами в государстве после фараона являлись визирь, выполнявший обязанности коменданта столицы, верховного судьи, организатора общественных работ, и начальник счётного ведомства, отвечавший за сбор налогов.

Налоги в египетскую казну поступали в натуральной форме. Их было обязано вносить всё население страны за исключением избранных граждан. От уплаты налогов освобождались сам фараон, писцы, жрецы и храмовые служители из мирян. Все остальные были обязаны сдавать в казну до 30 % урожая и уплачивать сбор за всё, что делали и чем пользовались: за операции с недвижимостью, торговлю на рынке и т. п. Собранные средства поступали в царскую казну не целиком. Так, из 30 % зерна, изъятого в качестве обязательного сбора, в казну направлялось 22,5 %, остальное оставалось в

храмах – как уплата за услуги охраны сборщиков налогов. К слову, работу самих сборщиков оплачивали земледельцы, причём отдельно – помимо отданных государству 30 %.

Известный российский правовед С. И. Иловайский (1861–1912) в своём «Учебнике финансового права» коротко описал налоговую систему Древней Греции. По его словам, в государствах Древней Греции не было правильных прямых налогов, а законодательство, суд, управление и военное дело составляли личную повинность граждан. Когда государство нуждалось в материальных средствах, например для постройки кораблей, общественных зданий, дорог и т. п., вводились чрезвычайные сборы с самых богатых граждан – так называемые литургии. В переводе на русский язык греческое слово «литургия» обозначает «приношение». Исходя из значения понятия можно было бы сделать вывод, что богатые граждане уплачивали сборы государству добровольно. Однако историки установили, что уплата литургий была обязательной. Поэтому их относят к чрезвычайным налогам. В Греции существовали также сборы с лиц определённых профессий: с публичных женщин, с предсказателей и т. п. Но это были не столько настоящие налоги, сколько полицейские сборы, установленные для контроля. В греческих торговых государствах, к которым относились Афины и Коринф, сложилась довольно цельная система таможенных пошлин и разных торговых сборов [53].

Более подробно налоговую систему Древней Греции на примере афинской демократии проанализировал современный российский исследователь С. Г. Верещагин. Приведём данное учёным описание функционирования афинской налоговой системы до эпохи греко-персидских войн (499–449 гг. до н. э.).

Афинская демократия была явлением самобытным, так как создала несколько государственных и социальных институтов, которые не имеют аналогов в истории других государств Европы. К числу таких институтов относится, прежде всего, афинская налоговая система. На начальном этапе развития греческой цивилизации она была важным политическим инструментом объединения граждан в рамках государств-полисов, по сути, основой греческой государственности.

В период становления греческой цивилизации (VII–VI вв. до н. э.) общественные структуры были слабо организованы и находились под полным контролем царей – басилевсов. Поэтому обозначенный период называют ранней, или старшей тиранией. Имущественное положение граждан до VII в. до н. э. определялось количеством скота и размерами земельного надела. На этом историческом этапе были введены налоги на доходы, размер которых мог составлять 1/10 или 1/20 часть дохода. Налоги взимали и с земельной собственности.

Тирании тратили налоговые поступления на содержание наёмников, при необходимости – на строительство военных укреплений, храмов, городских стен, водопроводов, прокладку дорог, устройство празднеств и другие цели.

В древнегреческом обществе было мало общественных институтов. Тем не менее, для обеспечения правопорядка, осуществления контроля над рынком, армией, упорядочения внешних сношений, поддержания в нормальном состоянии работы судов, городского хозяйства, портовых сооружений были нужны большие средства. Жизнедеятельность общественных структур лишь отчасти обеспечивалась за счёт налогообложения, так как с граждан Афин не взимали прямых и постоянных налогов. На государственные нужды шли другие сборы. Одним из источников крупных сумм являлись разовые государственные займы. Другим – литургии, то есть налоговые повинности, возлагавшиеся на самых состоятельных горожан. Институт литургий возник именно в Афинах, а позднее был заимствован другими греческими полисами и в несколько изменившейся форме получил вторую жизнь в эллинистическое время (323–30 гг. до н. э.). Третий источник денег на общественные расходы – это таможенные пошлины, подати на иностранцев, налоги с продаж, судебные пошлины и штрафы, общинная собственность (например рудники, земельные участки). Если перечисленных поступлений не хватало, власти взимали налоги с доходов, в том числе с доходов от сельского хозяйства. Для метэков – выходцев из других общин, не принимавшихся в состав фил, фратрий и родов, принадлежность к которым определялась родственными связями коренного населения Аттики, был введён особый налог метэкион. Его выплачивали на территории Аттики и Афин.

Совсем по-другому обстояло дело с кораблями, которые были необходимы грекам для охраны побережья. На постройку и содержание флота Греция тратила много средств, поступление которых обеспечивали состоятельные горожане. Так, в Афинах богатых граждан подразделяли на группы (навкратии), каждая из которых была обязана снарядить один корабль.

Ситуация с налогами резко изменилась, когда в V в. до н. э. Афины начали проводить активную внешнюю политику и вести многочисленные войны. Простые граждане несли военную службу, получали увечья и в качестве компенсации требовали от полиса денежное содержание – диэт. В результате в финансовом хозяйстве города-государства создалось положение, при котором низшие слои получали diety, средние ничего не получали, но ничего и не платили, а знать исполняла налоговую повинность (литургию).

Ещё одно значительное изменение произошло в Афинах в начале V в. до н. э. Около 483 г. до н. э. в городе построили большой флот, а в 478 г. до н. э. был создан оборонительный Морской союз греческих государств, направленный против персов. Впоследствии он превратился в Афинскую морскую державу. Появление мощного флота стало возможным благодаря открытию новых месторождений серебра в Лаврионе, в 40 км от Афин. По совету государственного деятеля и выдающегося полководца времён греко-персидских войн Фемистокла власти решили направить доходы от этих рудников на выдачу по одному таланту каждой сотне богатых граждан, чтобы они построили военные суда – триеры. Через некоторое время оказалось, что выделенных средств не хватает на оснащение судов. В результате гражданам

пришлось доплачивать деньги из собственного кармана. Эта выплата закрепились и получила название триерархии. В последующий исторический период триерархия стала одной из самых обременительных среди многочисленных литургий, количество которых начало расти с кон. VI – нач. V в. до н. э.

Со временем организация налогообложения Афин совершенствовалась. К старым повинностям добавились финансирование праздничных и культовых факельных шествий, хоров, комедий, трагедий, строительства различных зданий и коммуникаций.

Сформировавшаяся налоговая система функционировала без особых осложнений до V в. до н. э. [31].

Довольно длинной была история становления системы налогов Древнего Рима.

Пока Рим оставался городом-государством, его жители были избавлены от уплаты налогов. Государственные расходы покрывались за счёт сдачи в аренду общественных земель. Чиновничий аппарат содержал себя сам. Государственные должности – магистратуры – были краткосрочными (как правило, длились год) и исполнялись безвозмездно. В экстренных случаях, к которым относились, прежде всего, войны, граждане Рима платили налог со своего имущества. Размер налога власть устанавливала на основании заявлений граждан, в которых необходимо было указать имущественное и семейное положение. Такие заявления жители города подавали раз в пять лет.

С активизацией завоевательной политики Рима увеличились его государственные расходы, поскольку войны требовали больших затрат. Эти затраты покрывали за счёт личных повинностей граждан, доходов от публичных земель, таможенных пошлин и чрезвычайных налогов под названием трибутум цивииум (*tributum cívium*, в буквальном переводе – гражданский налог). Последние в случае удачного исхода войны могли быть возвращены боевыми трофеями. Таким образом, налоговая система Древнего Рима на раннем этапе его становления была довольно примитивной.

После покорения римлянами в 167 г. до н. э. Македонии налоговое бремя было переложено с римских граждан на покорённые народы, уплата *tributum cívium* прекратилась, налоговая система стала более сложной и разветвлённой.

На завоёванных землях Рим практиковал самые разнообразные повинности и собирал всевозможные местные налоги, а именно:

- сбор на содержание надзора за рынком;
- портовую пошлину при погрузке и выгрузке;
- дорожную пошлину;
- налог за закрепление сделки;
- налог на наследство;
- сбор за обмен и размен денег;
- сбор при уплате налога за выписку квитанции и прикладывание печати;
- сбор со скота;
- налог на владение рабами;

- земельный налог;
- налог на вино;
- налог на пшеницу;
- подушную подать;
- налог на доход с земли под постройкой;
- сбор на содержание неимущих;
- сбор на содержание гарнизона;
- сбор на содержание сборщиков налогов;
- налог на торговый оборот.

Между римскими провинциями и отдельными плательщиками податное бремя распределялось крайне неравномерно. К тому же занимавшиеся сбором налогов откупщики регулярно брали взятки.

В рамках борьбы с коррупцией и злоупотреблениями, а также с целью выяснить податные возможности провинций и сделать налоги более равномерными император Август Октавиан (63 г. до н. э. – 14 г. н. э.) провёл налоговую реформу. Он создал в провинциях филиалы фиска – финансовые учреждения, контролирующие определение налогового потенциала и взимание податей, а также провёл ценз – перепись граждан и оценку их имущества, включающую обмеривание земельных угодий (впоследствии ценз проводился в Риме каждые 20–30 лет). Кроме того, император Август установил 5 %-й налог с наследства, которым облагались только граждане Рима. Этот налог носил целевой характер: он шёл на выплату пенсий солдатам (их родственники были от него освобождены).

К закату Римской Империи в ней выработалась система налогов, которую впоследствии позаимствовали другие государства. В частности, римскую налоговую систему унаследовала Византия, где до VII в. включительно существовал 21 вид прямых налогов, в том числе поземельный налог, подушная подать, налог на оснащение армии, налог на покупку лошадей, пошлина на продажу товаров, пошлина на выдачу государственных актов и др.

Введённые римлянами понятия «ценз», «акциз», «фискал» используются и в наши дни. По сути, со времён Древнего Рима налоги разделяются на прямые и косвенные. Например, у римлян к косвенным налогам относились налог с оборота (1 %), налог с торговли рабами (4 %), налог на освобождение рабов (5 % от их рыночной стоимости), налог с наследства (5 %).

В Древнем Риме кроме основной фискальной функции налоги выполняли роль мощного стимула развития товарно-денежного хозяйства, разделения труда и урбанизации.

После крушения Римской Империи на смену Античности пришло Средневековье. Из бывших римских провинций образовались новые государства. Римские институты и законы были упразднены, в том числе изменилась и налоговая система.

С развитием феодализма налоги стали взимать по сословному принципу: дворянство и духовенство имело налоговый иммунитет, служа феодалу не деньгами, а кровью и молитвой; основными же плательщиками податей стали

крестьяне и ремесленники. В связи с бедностью последних самыми распространенными стали поголовные сборы – с души, с семьи, с очага. Деление на податные и неподатные сословия было распространено во всех западных и восточных европейских странах.

Наряду с поголовными податями в Средние века были распространены налоги на потребление, таможенные пошлины, разного рода акцизы. Практически любые действия и товары (проезд по мостам и дорогам, посуда, сукно, железо, соль и т. д.) подлежали налогообложению. Особым бременем для покупателей были косвенные налоги на хлеб, мясо, соль, вино и др., получившие распространение в Европе в XIII–XIV ст. Причём косвенное налогообложение носило регрессивный характер: чем меньше был доход, тем большую его часть составлял налог.

В эпоху Средневековья существовало неимоверно много налогов, они были тяжёлыми и отличались нерегулярностью – вводились при возникновении необходимости покрыть целевые затраты или когда в казне заканчивались деньги. Сбор налогов представлял собой разновидность предпринимательского промысла, подчас откровенно грабительского. Им занимались откупщики – как правило, богатые буржуа, выкупавшие у государства право собирать налоги и вносявшие необходимую сумму налога в казну до начала сбора. Откупщики собирали налоги с населения через помощников и суботкупщиков. При этом широко применялись насилие и принуждение. Нередко откупщикам помогали войска. Этот налоговый произвол часто приводил к бунтам и другим проявлениям неповиновения.

В конце эпохи Средневековья, когда феодальная система ослабела, налоговая система изменилась. Она усложнилась и приобрела следующие особенности:

1. Земля как главный источник богатства в экономике всех государств превратилась в основной объект налогообложения. Поначалу размер земельного налога зависел от площади сельскохозяйственных площадей, затем налог стали вычислять по годовому доходу, который владелец угодий мог получить от их использования. Со временем был введён налог на имущество, который взимался не только с земли, но и с располагавшихся на ней построек, а также с личного имущества и ожидаемых доходов живших на этой земле.

2. Во все виды хозяйственной деятельности, кроме сельскохозяйственной, был внедрён налог на производство. Этот налог взимали за право заниматься той или иной деятельностью. Его размер зависел от количества основных средств производства и работников предприятия или представлял собой долю дохода.

3. Использовались таможенные сборы и косвенные налоги на продажу отдельных товаров. Главным косвенным налогом был акциз, размер которого составлял от 5 до 25 %.

4. Значительная часть средств поступала в казну через систему чрезвычайных налогов.

5. Представители дворянства и духовенства имели налоговый иммунитет. Налоговое бремя ложилось на крестьян и буржуа.

6. Государство отдавало сбор налогов на откуп. Как и раньше, откупщики старались при сборе податей извлечь максимальную прибыль для себя. Это приводило к злоупотреблениям и вызывало недовольство у народа.

Коротко опишем, как происходило взимание налогов на втором этапе становления системы налогообложения на примере нескольких европейских стран – Франции, Англии, Германии и России.

Франция одной из первых среди европейских стран преодолела феодальную раздробленность. К XV ст. она стала централизованным государством. В это время во Франции изымались налоги с лиц (*taille personnelle*) и имущества (*taille reille*). В XVII в. к ним добавилось много прямых и косвенных налогов. По регионам государства и между отдельными плательщиками они распределялись крайне неравномерно. Так, одни провинции несли непомерно тяжёлое бремя косвенных налогов, а в других некоторые виды косвенных налогов вовсе не взимались. Налоги, как и всюду в Европе, отдавались на откуп, причём практически все косвенные налоги находились на откупе у нескольких больших компаний. Система откупов привела к разорению народа, несшего налоговое бремя, и к возникновению масштабного финансового кризиса 80-х гг. XVIII в., который стал одной из причин начала Великой французской революции. Революционное правительство отменило все налоги, введённые при монархическом режиме. Однако со временем эти налоги были восстановлены, только уже в более справедливом виде: их распространили на всех граждан Франции, сняв налоговый иммунитет и привилегии.

В Англии налоговая система функционировала несколько иначе, чем на континенте. Налоговая политика страны отражала те противоречия, которые регулярно возникали между королями и парламентом.

В Средние века личные траты англо-саксонских королей, а также придворные и государственные расходы покрывались за счёт доходов от собственных земель монархов. Налоги носили чрезвычайный характер и взимались в случае угрозы нападения внешних врагов – норманнов, датчан и других завоевателей (поэтому их называли датскими деньгами). Кроме того, короли имели исключительное право устанавливать таможенные пошлины. Принятая в 1215 г. Великая хартия вольностей ограничила право королей вводить новые налоги и повышать старые; согласно документу, это можно было делать только с одобрения общего совета английского королевства (парламента). Но монархи нередко нарушали Хартию, назначая разные сборы без согласия парламента. Например, Карл I Стюарт (1600–1649) так часто собирал так называемые корабельные деньги на постройку флота, что парламент объявил сбор незаконным. Король распустил представительский орган, однако парламент отказался разойтись. В результате завязавшейся борьбы между королём и парламентом и вспыхнувшей гражданской войны Карл был свержен и казнён.

Установившаяся в Англии республика продолжила жёсткую налоговую политику, введя много непосильных податей и акцизов. Это способствовало падению республиканского правительства и реставрации правления Стюартов в 1660 г. Упомянутые политические потрясения и многочисленные войны, которые вела Англия, повлекли за собой увеличение государственных расходов, накопление государственных долгов и рост налогов. К XVIII ст. в стране стали широко использовать косвенные налоги, акцизы и таможенные пошлины. Прямые налоги занимали сравнительно небольшое место в государственном хозяйстве.

В Германии феодализм утвердился прочнее и существовал дольше, чем в других странах Европы, поэтому общегосударственные налоги появились здесь намного позже.

Когда в немецких государствах начали вводить прямые и косвенные сборы, они были не имперскими, а территориальными. Император получал отчисления в виде добровольных даров и субсидий на основании его просьб. Центральная власть много раз пыталась установить общие для страны налоги, однако эти попытки неизменно заканчивались неудачей.

Такое положение ход вещей и Тридцатилетняя война в Европе (1618–1648) спровоцировали экономический кризис XVI в., который привёл к обесцениванию денег. Из-за возросших военных расходов германские государства стали испытывать всё большую потребность в денежных средствах. Чтобы пополнить казну, германские монархи обложили налогом предметы потребления, следствием чего стало развитие системы акцизов. В XVII–XVIII вв. акцизы и домены играли ведущую роль в податном хозяйстве германских государств. Со временем в стране были введены и разнообразные прямые налоги.

Развитие налоговой системы России происходило по тем же законам, что и в западноевропейских странах.

В Древней Руси XI – первой пол. XIII в. существовал прямой налог в виде дани и косвенные налоги в виде судебных и торговых пошлин. В XIV в. на Руси возникла система содержания княжеских чиновников за счёт местного населения. Её называли кормлением. Кормление появилось по той причине, что у князей не было средств содержать огромную армию должностных лиц – тиунов, докладчиков, волостелей, пошлинников, таможенников, мытников, казначеев, дьяков и подьячих. Князь предоставлял чиновникам права на управление определённой территорией и кормление от различных пошлин. Часть этих пошлин должна была поступать в княжескую казну. Такая система привела к многочисленным нарушениям и злоупотреблениям, к произволу наместников.

Первую попытку изменения системы кормлений предпринял Иван III Васильевич (1440–1505). Однако окончательно её ликвидировать, а также кардинально реформировать систему налогообложения удалось первому русскому царю Ивану Васильевичу Грозному (1530–1584) через несколько десятилетий после кончины великого московского князя.

При Иване Грозном главным объектом обложения была, как и раньше, земля. Но если при его предшественниках сбор податей производился по числу сох, то новый монарх учредил раскладку налога по «животам и промыслам». Налог уплачивался как деньгами, так и продуктами сельского хозяйства. Кроме того, в казну поступали и доходы от оброка – платы за передаваемые в аренду земли и имущество.

Главной заслугой Ивана IV стала реформа государственного управления, в том числе и система сбора податей. Царь-реформатор отменил кормления; ввёл земские учреждения, ответственные за сбор налогов и следившие за тем, чтобы податное бремя раскладывалось равномерно «по достатку»; создал финансовые приказы, ведавшие доходами и расходами казны.

Во время Смуты 1589–1613 гг. налаженная Иваном Грозным система налогообложения была практически полностью разрушена. Восстановить её удалось лишь в 1620-х гг.

В середине XVII ст. в налогообложении произошли важные изменения. В 1653 г. разрозненные торговые пошлины, служившие одним из основных источников доходов казны, были заменены единой торговой пошлиной. Она составляла 5 % от цены товара. В это же время власть упорядочила таможенные пошлины: вступил в силу Торговый устав, защищавший интересы российских купцов и ремесленников. Устав обязывал иностранцев уплачивать внешнюю таможенную пошлину с привозимых и вывозимых товаров и с проезда в размере 12–13 %. Для русских, вывозивших товар за границу, государственный сбор составлял 4–5 %. В обозначенный период широко использовался налог на имущество, переходившее по наследству.

Помимо названных денежных податей и пошлин, в России использовались и натуральные повинности: дорожная (работы по строительству и ремонту дорог), гужевая (предоставление подвод), по ремонту храмов, трудовая и др.

Восстановление (после Смуты) и последующее развитие налоговой системы привело к созданию в 1655 г. Счётного приказа – органа, осуществлявшего контроль приходных и расходных книг государства. Вследствие его деятельности финансовое хозяйство страны было упорядочено, доходы превысили расходы (например, в 1680 г. доходы составляли 1 203 367 р., а расходы – 1 125 323).

Однако рост доходов был обусловлен не только налаженной работой системы сбора налогов, но и увеличением налогов для населения. Конец XVII в. отмечен многочисленными восстаниями, самым известным из которых была Хованщина – бунт 1682 г. московских стрельцов под предводительством князя Н. А. Хованского. Одной из причин бунта послужили непомерно высокие налоги.

Анализируя историю становления налогообложения в России, нельзя не вспомнить о преобразованиях Петра I (1672–1725). Великий реформатор, создавший русскую армию, флот, промышленность, образование, науку, внес масштабные изменения и в порядок взимания налогов.

Нехватка средств, необходимых для проводимых реформ, поначалу восполнялась за счёт повышения существовавших налогов и введения новых (10 %-го подушного сбора с извозчиков, налога с постоянных дворов, с найма домов и пр.). Затем Пётр I учредил особую должность прибыльщиков, в задачи которых входило изыскание средств для казны. Они повлияли на установление следующих сборов:

- гербовый сбор с продажи гербовой бумаги, на которой писали многие документы (векселя, расписки, крепости и др.);
- пошлина на усы, бороды и ношение старинной одежды (аналога этому налогу в других странах мира не существовало);
- горная регалия: право казны на заключающиеся в недрах земли полезные ископаемые. Право разработки месторождений ископаемых государство уступало частным лицам за 32-ю долю прибыли собственнику земли и 10-ю долю валовой добычи, поступавшей в казну;
- подушное налогообложение (до Петровской эпохи существовал подворный налог). Плательщиками подушной подати являлись крестьяне, купцы и посадские люди мужского пола, так называемые ревизские души. Подушный налог составлял более 50 % от дохода казны.

Петр I осуществил преобразования в сфере административного управления финансами и контроля доходов и расходов. В 1708 г. он учредил новое административно-территориальное деление страны с образованием восьми губерний, а также должность губернатора, в обязанности которого входил надзор за сбором налогов. В 1711 г. был создан Управительный Сенат – высший орган государственного управления, исполнявший кроме всего прочего роль контролёра в сфере государственных доходов и расходов. В 1717 г. многочисленные приказы, ведавшие сбором налогов, были заменены финансовыми коллегиями: Камер-коллегией, Штатс-контор-коллегией, Коммерц-коллегией и Ревизион-коллегией. Камер-коллегия управляла государственными доходами, надзирала за сбором подушной подати, таможенных пошлин, откупов, налогов с заводов. Берг-коллегия ведала сбором доходов от монетной и горной регалии; Коммерц-коллегия – таможенными тарифами и таможенными сборами. Штатс-контор-коллегия управляла государственными расходами. Ревизион-коллегия осуществляла контроль за расходованием финансовых средств. Финансовые коллегии подчинялись монарху и Сенату.

Новая фискальная политика Петра I привела к постоянному росту доходов: в 1720 г. они составили 3 134 000 р., в 1722 г. – 7 859 833 р., в 1725 г. – уже 10 186 707 р. Вследствие этого Россия покрывала все расходы за счёт внутренних ресурсов и не делала внешних долгов, как было при предшественниках Петра Великого.

Таким образом, в этот период во многих странах сложилось административное государство и возникла рациональная налоговая система, приносящая большие доходы в казну. Однако в налогообложении было много недостатков. Основными среди них были слишком большое разнообразие

податей, что сдерживало развитие государственного хозяйства, а также произвол при взимании налогов. К концу XVIII ст. власти многих стран осознали необходимость перехода к более простой и стабильной налоговой системе.

В начале XIX в. налогообложение множества объектов в Европе было заменено унифицированными личными налогами и унифицированными налогами на потребление (косвенными налогами). С середины столетия, в связи с подъёмом производства, главным объектом налогообложения стал процесс перехода ценностей от одного субъекта к другому, то есть оборот. Наряду с налогом на оборот были широко распространены налоги на сделки, прирост капитала, наследство.

К XX ст. налоговые системы разных стран стали унифицированными. Почти все развитые страны вынуждены были решать дилемму: формировать бюджет за счёт увеличения ставок налогов или же за счёт одновременного снижения налогов и расширения налоговой базы путём стимуляции предпринимательской деятельности. Выбор был сделан в пользу второго варианта (например, в конце XX в. были значительно уменьшены налоги на прибыль корпораций: в Великобритании – с 45 до 35 %, в США – с 46 до 34 %). Как показала практика, снижение ставки налогообложения положительно повлияло на рост производства, что, в свою очередь, компенсировало временное оскудение налоговых поступлений. Этот принцип лежит в основе налоговой политики ведущих экономик мира и сейчас он учитывается при расчёте ставок двух видов налогов, которые в настоящее время распространены в мире:

1) налогов на вновь создаваемую хозяйствующим субъектом стоимость (налога на добавленную стоимость, сочетания налога на прибыль и подоходного налога);

2) целевых налогов, идущих на производство конкретных общественных благ (таких как пенсионное обеспечение, социальное страхование, государственное медицинское обслуживание, строительство дорог, гарантирование мелких вкладов).

Ещё один фактор, играющий немаловажную роль в обеспечении стабильного наполнения доходной части бюджета, – это строгий надзор за соблюдением налогового законодательства и применение жёстких наказаний (как юридических, так и экономических) за его нарушение.

Таким образом, история становления системы налогообложения свидетельствует о том, что данная система – явление динамическое, постоянно развивающееся, поскольку налоги зависят от постоянно меняющейся экономической ситуации. На каждом новом витке экономических изменений государство как субъект, устанавливающий налоги, вынуждено чётко определять:

- что облагать налогом;
- в каком размере брать налоги;
- как рассчитывать сбор;

– как минимизировать отрицательное воздействие налогообложения на экономическую активность.

4.2 Теории налогообложения

Система налогообложения появилась вследствие практической потребности государства в деньгах. Размеры налогов определялись исключительно уровнем этой потребности, положение и интересы подданных не учитывались. Авторы первых теоретических работ о налогах утверждали, что не следует чрезмерно обременять граждан налогами, поскольку большие поборы противоречат нормам религии и морали. Их оппоненты защищали меркантильную государственную политику. Многие из них тоже были противниками неразумных поборов, но не разделяли такую точку зрения не из этических, а из практических соображений: разорение населения, по их мнению, неизбежно должно было привести государство к лишению источника доходов. Таким образом, вопрос о принципах налогообложения занял центральное место в трудах представителей финансовой науки.

Рассмотрим их наиболее значительные работы, предварительно сделав краткий обзор ранних трудов, в которых поднималась проблема налогов.

Первыми к вопросу налогообложения обратились античные историки. В их трудах используются элементы описания налоговых систем древности и беглые упоминания о податях, введенных или аннулированных теми или иными правителями.

Например, отец истории Геродот (ок. 490–480 – ок. 430–424 гг. до н. э.) в своём масштабном труде «История» рассказал о привилегиях (в том числе об освобождении от уплаты налога на землю), которыми пользовались египетские воины, а также о налоговой политике на острове Тасос (Фасос) во времена персидского царя Дария.

По свидетельству Геродота, в Египте особые преимущества были у двух сословий: жрецов и воинов. Семьям последних власть жаловала наделы – по 12 арур¹ отборной земли, не облагаемой налогом. Кроме того, некоторые воины (в частности телохранители) нередко получали ежедневный паёк, включавший 5 мин² хлеба, 2 мины говядины и вино.

Далее Геродот упоминает фасосцев – жителей острова Тасос в Эгейском море, тративших деньги на строительство военных кораблей и возведение мощных стен. Историк утверждает, что фасосцы получали доходы из колоний на материке и от золотых рудников в городе Скаптегиле и на самом Тасосе. Эти доходы были столь велики, что позволяли не только содержать флот и строить военные укрепления, но также освободить жителей острова от налогов на хлеб [43].

Древнеримский историк и писатель Гай Светоний Транквилл (ок. 70 г. н. э. – после 122 г. н. э.) в жизнеописаниях двенадцати цезарей упоминал о

¹ Арура – единица измерения площади в Древнем Египте, равная 0,2 га.

² Мина – мера веса в Древней Греции и на Ближнем Востоке, равная 600 г.

проводимой ими налоговой политике. В первой книге «Божественный Юлий» античный автор описывал, что Гай Юлий Цезарь совершил за девять лет своего командования. В частности, правитель обратил в римскую провинцию лежащую между Пиренейским хребтом, Альпами, Севеннами и реками Роданом и Рейном Галлию, а затем наложил на неё 40 млн ежегодного налога.

Во второй книге «Божественный Август» хроникёр рассказал об учреждении Октавианом Агустом военной казны и налоговых поступлений в неё: «Всем воинам, где бы они ни служили, он назначил единое жалование и наградные, определив для каждого чины и сроки службы и пособие при отставке, чтобы после отставки ни возраст, ни бедность не побуждали их к мятежам. Чтобы средства для жалования и наград всегда были наготове, он учредил военную казну и обеспечил её за счёт новых налогов» [106].

В третьей книге – «Тиберий» приведено высказывание Тиберия о необходимости проводить разумную налоговую политику: «Родосские градоправители однажды прислали ему официальное письмо без обычной заключительной приписки – он вызвал их к себе, но не упрекнул ни словом, а только вернул им письмо для приписки и отправил их обратно. Грамматик Диоген на Родосе устраивал учёные споры каждую субботу; однажды Тиберий пришёл его послушать в неурочное время, однако тот не принял его и через раба предложил ему прийти через семь дней. Потом, уже в Риме, Диоген сам явился к дверям Тиберия для приветствия; но Тиберий удовольствовался тем, что велел ему явиться через семь лет. А наместникам, которые советовали ему обременить провинции налогами, он ответил в письме, что хороший пастух стрижёт овец, но не сдирает с них шкуры» [106].

Из «Сравнительных жизнеописаний» древнегреческого философа и биографа Плутарха (ок. 45 – ок. 127 гг. н. э.) мы узнаём, что в античном мире существовала система откупов. Плутарх повествует об афинском полководце и государственном деятеле Алкивиаде (450–404 гг. до н. э.), которому однажды некий небогатый метэк принёс в дар все свои деньги. Польщенный Алкивиад пригласил щедрого дарителя к обеду, обласкал его и вернул ему деньги. А затем велел принять участие в торгах, чтобы взять на откуп общественные налоги, «одержав верх над остальными откупщиками». Метэк просил избавить его от этого поручения, так как откуп стоил очень дорого, однако Алкивиад, у которого были свои личные счёты с откупщиками, пригрозил метэку плетью, если тот не подчинится [97].

Как мы видим, системного рассмотрения проблемы налогообложения в античности не существовало. Обширная литература о налогах и первые теоретические работы о налоговой политике появились лишь в Новое время, когда налоги превратились в постоянный источник доходов государства. Одним из главных заданий возникшей финансовой науки стало обоснование необходимости взимания налогов.

На рубеже XVII–XVIII ст. указанное задание было рассмотрено в ряде появившихся экономических теорий, тесным образом связанных с учением о государстве как о результате общественного договора. Приверженцы этих

теорий (теории обмена, общественного договора, страховой премии, наслаждения) исходили из идеи невмешательства государства в экономику и непроизводительного характера государственных услуг. Все теории объединял взгляд на налоги как плату граждан за определённые услуги государства.

Рассмотрим некоторые теории данной группы.

Прежде других (ещё в эпоху Средневековья) возникла *теория обмена*, основывавшаяся на посылке о возмездном характере налогообложения. Теория объясняет зарождение налогов следующим образом: через их уплату граждане покупали у государства услуги по защите своей жизни и имущества, охране от нападения внешних врагов, поддержанию порядка внутри страны и т. п.

Более поздней разновидностью теории обмена является *атомистическая теория*, выдвинутая и разработанная французским экономистом Себастьяном Ле Претром, маркизом де Вобаном (1633–1707). Согласно концепции де Вобана, государство не может защитить граждан и содержать институты, охраняющие внутренний порядок, если граждане не предоставят ему необходимые средства. Эти средства изымаются в виде налогов, то есть происходит обмен одних ценностей на другие: подобно тому, как мы платим купцу за приобретённые у него товары, адвокату – за услуги по защите своих интересов в суде, так мы платим и правительству за его услуги. Обмен услуг, оказываемых частным лицом обществу, за выгоды социального порядка производится на особых основаниях, так как никто не может отказаться от своего участия в платежах, как невозможно отказаться от пользования общей охраной. «Хотя эта сделка далеко не всегда является добровольной и ещё реже справедливой, но всё же это обмен, и в конечном счёте обмен выгодный, ибо самое неспособное правительство дешевле и лучше охраняет подданных, чем если бы каждый из них защищал себя самостоятельно и независимо от других¹», – отмечал де Вобан. Отступая от темы теорий происхождения налогов, следует упомянуть, что де Вобан в книге «Королевская десятина» раскритиковал французскую финансовую систему, которую обвинял в ограблении народа, и предлагал заменить все существовавшие налоги одним – королевской десятиной.

Подобных взглядов на значение и роль налогов придерживался и французский просветитель Ш. Монтескье. Он утверждал, что граждане заключают с властями страны договор, согласно которому государство обязуется обеспечивать охрану жизни, свободы и имущества подданных, а последние взамен отдают часть своего имущества: «Доходы государства – это та часть имущества, которую каждый гражданин отдаёт государству для того, чтобы оно обеспечило за ним остальную часть или дало ему возможность приятно её использовать» [86].

В первой пол. XIX ст. возникла *теория налога как страховой премии*, авторами которой были шотландский экономист Дж. Р. Мак-Куллох (1789–1864) и французский экономист и государственный деятель А. Тьер (1797–1877). Согласно этой теории, налоги – это страховой платёж, уплачиваемый

¹ Цит. по: Пушкарёва В. М. История финансовой мысли и политики налогов.

налогоплательщиками государству на случай возникновения какого-нибудь риска. Но в отличие от подлинного страхования налоги взимаются не для того, чтобы при наступлении страхового случая получить возмещение, а с целью финансирования затрат властей на обеспечение общественного порядка и защиты собственности; то есть налоги уподобляются сборам на содержание охраны.

Теорию наслаждения выдвинул швейцарский экономист и историк Ж. Сисмонди (1773–1842) в работе «Новые начала политической экономии» (1819). Учёный утверждал, что доходы необходимо распределять между всеми социальными классами и ни один вид дохода не может ускользать от налогообложения. Граждане должны рассматривать налоги как вознаграждение за защиту их личности и собственности, предоставляемую правительством. Уплачиваемые гражданами налоги обязаны быть справедливыми – то есть соответствовать тем выгодам, которые общество обеспечивает людям, и тем расходам, которые оно делает ради них.

Каждый плательщик налогов участвует в общих расходах, производимых ради него и его сограждан государством, поскольку ежегодные расходы государства покрываются за счёт налогов.

Цель богатства заключается в наслаждении. При помощи налогов каждый их плательщик покупает наслаждения: наслаждение общественным порядком, правосудием, обеспечением прав личности и собственности, народным просвещением, защитой национальных интересов. Кроме того, наслаждение доставляют и общественные работы, благодаря которым можно свободно пользоваться хорошими дорогами, чистой питьевой водой и т. п.

Ж. Сисмонди сделал вывод: уплачиваемые в виде налогов во имя общественных наслаждений деньги употребляются выгодно, если все они действительно расходуются на эти наслаждения, а не на удовлетворение тщеславия или страстей правителей. Налог – это цена, уплачиваемая гражданином за получаемое им наслаждение [107].

Многие сторонники перечисленных теорий уподобляли процесс уплаты налогов добровольной сделке купли-продажи. Однако с течением времени научные круги пришли к осознанию того, что взимание налогов не предполагает той добровольности, равенства и свободы соглашения, которые присущи торговой сделке. Стало очевидным, что налоги носят принудительный характер, и это послужило толчком к возникновению новых теорий, трактующих налоги как обязанность, как необходимое участие в покрытии государственных расходов (теории жертвы, коллективных (общественных) потребностей).

Первой по времени возникновения и исходящей из мысли о принудительном характере налога, стала *концепция (теория) жертвы*.

Французский экономист Н. Ф. Канар (1755–1833) в книге «Принципы политической экономии» (1801) высказал идею о жертве, которую индивидуум, уплачивая налог, приносит в интересах государства. Пожертвованиями государству называл подати и налоги русский финансист Б. Г. Мильгаузен.

В «Лекциях по финансовому праву» он отметил, что природа налога как жертвы объясняется принудительным характером деятельности государства. А размер налогов свидетельствует об огромных пожертвованиях подданных государству, о значительных лишениях для тех, кто их платит.

Исходя из теории жертвы, русский экономист И. И. Янжул (1846–1914) дал следующее определение налогов: под налогами надо понимать «такие односторонние экономические пожертвования граждан или подданных, которые государство или иные общественные группы, в силу того, что они являются представителями общества, взимают легальным путем и законным способом из их частных имуществ для удовлетворения необходимых общественных потребностей и вызываемых ими издержек» [149].

В кон. XIX – нач. XX в. в развитых странах резко возросли государственные расходы, возникла необходимость обоснования увеличения налогового бремени, что привело к появлению *теории коллективных потребностей*. Известные финансовые школы (Германии, Австрии, Италии, США) стали рассматривать налог как эквивалент оказываемых государством коллективных услуг. Например, итальянец Ф. Нитти дал определение понятия «государство» как естественной формы социальной кооперации и отметил, что человек не может развиваться без этой первоначальной и наиболее важной формы кооперации. «Как высшая форма кооперации, – писал Ф. Нитти, – государство может оказывать огромное влияние на развитие общества: величайшие коллективные дела были совершены только при посредстве государства, лишь благодаря его стимулирующей власти стали возможными глубокие изменения в жизни общества. Но никакая коллективная деятельность не возможна при отсутствии индивидуальной, и материальные богатства, которыми располагает государство, производятся отдельными лицами» [90]. В соответствии с пониманием экономической роли государства Ф. Нитти предложил следующее обоснование налогов: существуют неделимые общественные услуги, как например, внутренний порядок и внешняя безопасность, правосудие, общественная гигиена, охрана государственной территории. Оплачивать их за счёт пошлин, то есть вознаграждения за специальные делимые услуги, невозможно. Поэтому необходимо, чтобы общие расходы покрывались налогами.

В приведённом обосновании Ф. Нитти использовал изобретённое им понятие «общественных неделимых услуг». Его суть он разъяснил следующим образом: у коллектива существуют потребности, отличные от индивидуальных. Удовлетворение коллективных потребностей производится с помощью общественных услуг, по природе своей неделимых и поэтому возмещаемых гражданами посредством налоговых сборов [90]. Отсюда можно сделать вывод, что налог – это та часть богатства, которую граждане дают государству и местным органам ради удовлетворения коллективных потребностей.

Сторонником теории коллективных потребностей (употреблявшим слово «общественных» вместо «коллективных») выступил лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон. В своём учебнике «Экономика» он отметил, что

постоянно возрастающая роль государства объясняется дальнейшим развитием общественных потребностей и необходимостью их удовлетворения. Кроме того, П. Самуэльсон подтвердил принудительный характер налогов и отсутствие прямой связи между выгодой гражданина и уплачиваемыми им налогами. Государства, по словам исследователя, не могут финансировать все свои расходы, только печатая бумажные деньги или бесконечно выпуская займы. Большая часть государственных расходов оплачивается с помощью собираемых налогов. Со сбором налогов в значительной мере связан элемент принуждения в функционировании государства. Общество как единый организм само налагает на себя налоговое бремя. На первый взгляд кажется, что каждый гражданин взамен получает свою долю от государства. Однако между личной выгодой граждан и налоговыми платежами нет такой же тесной связи, как в случаях, когда человек совершает покупки по своему усмотрению. Никто не обязан покупать прохладительные напитки определённого производителя или сапоги чёрного цвета, но каждый обязан уплачивать ежегодный налог, хочет он этого или нет [105].

Общепринятая в финансовой науке современная концепция налогов исходит из понимания их принудительного характера. Так, в популярном учебнике К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю «Экономикс» читаем следующее определение понятия «налог»: «Налог – принудительная выплата правительству домохозяйством или фирмой денег (или передача товаров и услуг), в обмен на которые домохозяйство или фирма непосредственно не получают товары или услуги, причём такая выплата не является штрафом, наложенным судом за незаконные действия» [80].

С превращением налогов в основной источник доходов казны возникла потребность не только исследовать проблемы появления налогов и содержания самого этого понятия, но также определения принципов сбора налогов. Власть нуждалась в научно обоснованной теории, позволявшей на практике построить справедливую и эффективную систему налогообложения.

В формулировании принципов налогообложения принимали участие многие представители европейской научной мысли.

Первый важнейший принцип выдвинул французский политик и философ Ж. Боден в упоминавшейся выше работе «Шесть книг о государстве». Согласно этому принципу, налоги не должны взиматься без согласия подданных: монарх не может облагать подданных податями без их согласия, поскольку никто не имеет права брать чужое имущество без воли владельца [133]. Аналогичной точки зрения придерживался британский философ Дж. Локк, полагавший, что для сбора налогов всегда необходимо иметь согласие большинства, которое оно даёт либо само, либо через посредство избранных представителей («О гражданском правлении», 1690). К середине XVIII века истина, согласно которой налоги не могут быть установлены законом иначе, как с согласия народа или его представителей, была признана всеми мыслителями и правоведами.

Второй важнейший принцип – справедливости и равномерности налогообложения – одним из первых провозгласил английский историк и экономист У. Петти (1623–1687) в «Трактате о налогах и сборах». Петти утверждал: как бы ни был велик налог, но если он пропорционально ложится на плечи всех плательщиков, никто не теряет своего богатства. Неравномерное взимание налога учёный относил на счёт досадных случайностей: «Больше всего раздражает людей обложение их более высоким налогом, чем их соседей. На это я отвечаю, что эти подозрения во многих случаях неверны, часто это случайность, которая при следующем обложении может повернуться более благоприятно. Если же это сделано преднамеренно, то всё же нельзя предполагать, чтобы это было намерением государя; скорее это является результатом действий временного распределения податей, который, возможно, будет в свою очередь наказан при ближайшем распределении налога тем самым лицом, которое он обидел» [96].

Французский экономист В. Р. Мирабо (1715–1789) выделял три принципа эффективного налогообложения:

- 1) базирование на источнике доходов;
- 2) постоянное соотношение с доходами;
- 3) отсутствие чрезмерного обременения издержками взимания.

Последний принцип связан с принятой во Франции времён В. Р. Мирабо системой откупов. В. Р. Мирабо был её противником, называя откупщиков паразитами, подтачивающими государство и народное хозяйство. «Сборщик налогов никогда не бывает желанным гостем, даже тогда, когда он является непосредственным представителем местной или центральной власти. Но когда он является откупщиком, личная прибыль или убыток которого зависят от размеров собранной суммы налогов, когда его агенты, лишённые крупницы сострадания, понимания или желания выслушать извинения и объяснения, насилуют общественную совесть неумолимыми строгостями, в то время как хозяева их наживают огромные состояния на общественный счёт, – он возбуждает только ненависть¹», – писал экономист.

Первым наиболее полно и точно принципы налогообложения сформулировал А. Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства народов». Эти принципы являются фундаментом современной налоговой системы.

1. Принцип справедливости, декларирующий всеобщность и равномерность распределения налогов между гражданами соразмерно доходам.

А. Смит уподобил расходы правительства по отношению к отдельным гражданам расходам по управлению большим поместьем, принадлежащим нескольким владельцам, которые все обязаны нести соответственно своей доле в имении. На этом основании экономист заключил, что подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно своим доходам.

¹ Цит. по: Пушкарёва В. М. История финансовой мысли и политики налогов.

2. Принцип определённости, предписывающий, чтобы размер, срок и способ уплаты налога заранее были известны плательщику. А. Смит настаивал на недопустимости произвольного назначения суммы платежа, способа и времени его внесения, поскольку неопределённость способствует коррупции, отдаёт плательщиков во власть сборщиков налогов. По мнению учёного, неопределённость – гораздо большее зло, чем неравномерность распределения налогового бремени.

3. Принцип удобства, предполагающий, что налог должен взиматься в такое время и таким способом, чтобы предоставлять наибольшие удобства для плательщика.

4. Принцип экономии, заключающийся в сокращении издержек взимания налога и рационализации системы сбора налогов. Как отметил А. Смит, «каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства» [109].

Немецкий экономист А. Вагнер (1835–1917) в «Учебнике политической экономии» развил идеи А. Смита и предложил девять основных принципов налогообложения, которые он разделил на четыре группы.

1. Финансовые принципы.

1.1 Достаточность обложения.

1.2 Эластичность (подвижность) налогообложения: способность адаптироваться к государственным нуждам, быстро увеличивать или уменьшать налоговое бремя.

2. Народнохозяйственные принципы.

2.1 Надлежащий выбор источника обложения.

2.2 Гармоничная комбинация различных налогов в такую систему, которая считалась бы с последствиями и условиями их переложения.

3. Этические принципы.

3.1 Всеобщность обложения.

3.2 Равномерность обложения.

4. Административно-технические принципы.

4.1 Определённость налогообложения.

4.2 Удобство уплаты налога.

4.3 Максимальное уменьшение издержек взимания.

Третья группа принципов Вагнера соответствует первому принципу А. Смита, четвёртая группа – трём остальным принципам.

Главенствующими, по Вагнеру, являются два финансовых принципа – достаточности и эластичности. Они важнее принципа справедливости, поскольку, по мнению учёного, общественно-хозяйственная система настолько необходима людям, что изыскание средств для неё, их достаточность занимают первое место. Принцип справедливости нужно использовать в той мере, в какой позволяют финансовые принципы.

Немецкий экономист В. Рошер (1817–1894) выделил свои принципы налогообложения, по сути, упростив смитовские. Требования немецкого исследователя были такими:

- 1) налоги должны быть справедливыми;
- 2) при организации налоговой системы необходимо соблюдать порядок;
- 3) податная политика должна быть хозяйственной.

В XX в., вырабатывая принципы налоговой политики, финансовая наука встала перед необходимостью решения проблемы защиты не только социальной справедливости, но и интересов капитала. Учитывая требования времени, уже упоминавшийся нами Ф. Нитти обозначил ещё один принцип налогообложения: налоги не должны мешать развитию производства. Его поддержал И. Х. Озеров, заметив, что при построении налоговой системы необходимо «по возможности избегать вредного влияния обложения на производство; нарушение этого условия ведёт к сокращению фонда, из которого берутся средства, нужные для уплаты налогов» [91].

Руководствуясь идеей защиты капитала, Ф. Нитти выдвинул ещё один финансовый принцип: «...налоги должны быть уменьшаемы или вообще отменяемы, если они сокращают потребление. Слишком высокие налоги на потребление сокращают потребление и, следовательно, производство» [90].

Современное налоговое право пытается сбалансировать интересы граждан, капитала и государства, учитывая все известные принципы. Налоговая политика государств в наше время базируется на следующих постулатах:

- налог должен взиматься в соответствии с материальными возможностями лица (с повышением дохода ставка налога увеличивается, с понижением уменьшается);
- для лиц с одинаковыми доходами существует единая налоговая ставка;
- налоговые инструменты должны стимулировать экономический рост, хозяйственную деятельность индивидов и предприятий;
- налоги нейтральны, то есть взимаются в равной мере, вне зависимости от видов экономической деятельности;
- налоговая система должна быть простой, техника подсчёта налогов – лёгкой, а заполнение форм налоговой отчётности – необременительным.

РАЗДЕЛ 5 ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

5.1 Определение понятия «международная торговля»

Специализированные словари определяют международную торговлю как «совокупность торговых связей, внешнеторговых отношений всех стран мира, торгующих друг с другом» [99]. Иными словами, международная торговля – это процесс купли-продажи товаров и услуг, который осуществляется между разными странами, выступающими в роли покупателей, продавцов и посредников. Синонимами понятия являются термины «мировая торговля» и «внешняя торговля».

Некоторые издания подробно расшифровывают содержание термина: «внешняя торговля осуществляется преимущественно через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами. Внешняя торговля страны регулируется государством. Для этого используются такие средства, как таможенный тариф, лицензирование, контингентирование и прочие нетарифные ограничения, а также прямое и косвенное субсидирование экспорта и другие средства» [145].

5.2 Этапы развития международной торговли

Подобно другим финансовым институтам и системам, международная торговля прошла долгий путь развития, а её становление обусловлено многими факторами: сменой общественно-экономических формаций и производственных сил, совершенствованием транспортной системы, международной политической обстановкой и т. п. В исследованиях по истории мировой экономики предлагаются разные периодизации становления мировой торговли в зависимости от только что перечисленных критериев. Самой оптимальной нам представляется обобщённая периодизация, учитывающая все возможные факторы, влияющие на ход развития внешней торговли. В соответствии с этой периодизацией в развитии международной торговли выделяют три этапа:

1) период процветания древних цивилизаций Ближнего Востока и Средиземноморья до начала XIX ст.: возникновение торговых отношений между странами, развитие и укрепление торговых связей в масштабах планеты; товарно-денежные отношения между государствами приобретают устойчивый характер, то есть формируется мировой рынок;

2) нач. XIX в. – первая пол. XX в.: длительное нарушение мирового товарооборота, связанное с двумя мировыми войнами и глобальным экономическим кризисом 1929–1933 гг.;

3) вторая пол. XX в. – наши дни: увеличение темпов развития мировой торговли и достижение ими самых высоких показателей за всю

историю человеческой цивилизации за счёт ускорения экономического развития и включения в торговые отношения новых стран (среднегодовой темп роста мирового экспорта товаров составлял: в 1950-х гг. – 6 %, в 1960-х гг. – 8,2 %, в 1970–1980-х гг. – 9 %, в 1990-х гг. – 6 %; объём мировой торговли составлял: в 1970-х гг. – 0,3 трлн. дол., в 1980-х гг. – 1,9 трлн. дол., в конце 1990-х гг. – 5,4 трлн. дол.).

Проанализируем процесс развития международной торговли.

Исторические артефакты свидетельствуют о том, что уже в III тыс. до н. э. в Средиземноморье велась оживлённая торговля, были проложены многочисленные сухопутные и морские торговые маршруты.

Одной из древнейших цивилизаций Средиземноморья является египетская. Учёные полагают, что внутренняя торговля Египта была развита довольно слабо, поскольку каждая провинция страны производила всё необходимое для жизни, обеспечивая собственные нужды. Зато с ближними соседями и дальними странами Египет торговал весьма активно.

Одним из главных торговых партнёров Египта была Нубия – историческая область в долине Нила между первым и шестым порогами (ныне это территория Судана). Нубия поставляла в страну фараонов золото и слоновую кость, древесину и драгоценные камни, диких животных и страусиные яйца.

Не менее оживлённая торговля велась с землей Пунт (по мнению одних учёных, она располагалась в Восточной Африке, на территории современных Сомали и Эритреи, по мнению других – на Аравийском полуострове). Египетские купцы возили в Пунт хлеб, фрукты, оружие и украшения, а обратно доставляли рабов, шкуры экзотических животных, благовония, чёрную краску для подводки глаз и мирру, употреблявшуюся во время религиозных церемоний. До наших дней в Египте сохранились скульптурные рельефы с изображением экспедиций в Пунт (в храме-усыпальнице царицы Хатшепсут под Луксором).

В обмен на зерно и другие продукты Египет импортировал из Сирии корабли, колесницы, оружие, музыкальные инструменты и скот.

Что касается Сирии, то вместе с Финикией она была развитым центром международной торговли древнего мира. Обе эти страны находились на пересечении торговых путей, ведущих из Африки в Азию, из северных стран – в южные. В Сирии и Финикии были хорошо развиты ремёсла и сельское хозяйство, накапливался избыток продукции, что способствовало развитию внутренней и внешней торговли. Международные торговые пути, проложенные сирийскими и финикийскими купцами, шли как по суше, так и по морю. Корабли, вьючные и колёсные караваны везли в разные страны оливковое масло, зерно, фрукты, вино, скот, ткани, древесину, краски, медицинские средства и косметику. Долгое время вся торговля Ближнего Востока и Средиземноморья была сосредоточена в руках финикийцев. Финикийцы основывали колонии и активно торговали по всему побережью Средиземного моря, по Атлантическому побережью Европы (вплоть до Британских островов).

Крупнейшим центром международной торговли Европы долгое время была Греция.

На развитие торговых связей между разными регионами Европы большое влияние оказала Великая греческая колонизация – масштабное расселение древних греков по берегам Средиземного и Чёрного морей, происходившее в VIII–VI вв. до н. э. Греческие колонии поставляли в метрополии сырьё (лес, металл) и сельскохозяйственную продукцию, а метрополии экспортировали в колонии и на отдалённую варварскую периферию ремесленную продукцию из ткани, железа и керамики. В развитых греческих полисах морская торговля стала важнейшей отраслью экономики; с конца VI в. до н. э. важную роль в развитии государственного хозяйства начали играть навклеры – владельцы и капитаны торговых судов.

С упадком древнегреческой цивилизации на историческую арену вышел Рим. Римляне прославились как строители многочисленных транспортных коммуникаций: дорог (их общая длина в Римском Средиземноморье составила 80 тыс. км), мостов, портов. Римляне также активно использовали сообщение по водным артериям на лодках и плотах. Это способствовало бурному развитию внешней торговли. Ведение международной торговли римлянами описано в книге «Античная цивилизация» авторского коллектива во главе с В. Д. Блаватским. В работе сказано, что в середине II в. до н. э. Римская республика превратилась в крупнейшую державу Средиземноморья. В её состав входили Италия, обширные владения в Европе, Азии и Африке. Расширение территории Древнего Рима сопровождалось значительным увеличением объёмов внешней торговли, которая к II и I вв. до н. э. охватила все страны тогдашнего античного мира. Из Италии вывозились, прежде всего, вина, оливки, оливковое масло и изделия из металла, ввозились же продукты питания, предметы роскоши, рабы, дорогие ткани, произведения искусства. Количество ввезённых товаров значительно превосходило количество вывозимого. Рим мог себе позволить такой невыгодный для государства торговый баланс, поскольку он с лихвой покрывался гигантскими суммами, получаемыми в виде налогов, контрибуций, конфискаций и грабежа завоёванных стран, ставших римскими провинциями.

Заморская торговля шла главным образом через два крупнейших порта на западном берегу Италии: Остию (гавань Рима) и Путеолы в Неаполитанском заливе.

Примечательно, что подавляющее большинство населения Римской республики удовлетворяло почти все свои потребности за счёт местного производства. Привозные товары покупала лишь состоятельная знать и люди, разбогатевшие на грабеже провинций. Хотя один привозной товар – а именно хлеб – бесплатно раздавался малоимущим римским гражданам.

Значительную часть доходов от заморской торговли Рим тратил на устройство зрелищ для народа и подкуп союзников, нередко практиковавшийся политическими деятелями государства в I в. до н. э. [13].

Бегло рассмотрим, как развивалась внешняя торговля в Древнем Китае. В этой высокоразвитой азиатской стране было широко распространено ремесленное производство, в том числе и уникальное: Китай столетиями оставался мировым монополистом по изготовлению шёлка и фарфора. Эти и другие товары китайцы экспортировали на запад (в Среднюю Азию, а оттуда – в Сирию и Римскую империю) и на восток (в Корею, государства Индокитайского полуострова). Из других стран в Китай ввозили драгоценные камни и металлы, ковры, лошадей, верблюдов, кораллы и прочие товары. Внешняя торговля являлась одним из основных источников доходов государственной казны Китая.

Для удобства вывоза шёлка из Китая во II в. до н. э. был проложен знаменитый Великий шёлковый путь – караванная дорога, соединявшая Восточную Азию со Средиземноморьем. Путь просуществовал с древних времен до XV в. и пришёл в упадок из-за развития морской торговли.

С завершением эпохи Античности и упадком Римской империи возвысилась Византия, чья столица – Константинополь – располагалась на перекрёстке торговых путей. Так, через византийский средневековый мегаполис пролегали важнейшие пути, начинавшиеся в Китае и Индии, следовавшие через Багдад, Киев, Новгород, Любек к конечным пунктам – Брюгге и Лондону. Среди этих маршрутов был и известный «путь из варяг в греки», тянувшийся по рекам из Балтийского моря через Восточную Европу. Таким образом, внешняя торговля имела огромное значение для Византии. Местные купцы продавали в разные страны Африки, Азии и Европы предметы роскоши: ювелирные изделия, дорогую вышитую одежду, изделия из стекла, изысканные пряности.

В середине VI в. в Византии был открыт секрет производства шёлка, и к традиционному византийскому экспорту в виде льняных и шерстяных тканей добавились шёлковая материя и наряды из неё.

Ввозили в страну главным образом сырьё: шелк-сырец, меха, слоновую и моржовую кость, драгоценные камни, металлы. Обширная география торговых связей Византии обусловила тот факт, что золотая монета страны – солид – стала играть, по сути, роль международной валюты.

В отличие от Византии, внешняя торговля в Западной Европе в эпоху раннего Средневековья не имела существенного значения для экономики. Роль международной торговли в европейских странах возросла в период развитого феодализма (XI–XV вв.), когда повсеместно расцвели центры ремёсел и торговли – города. Основными регионами активной внешней торговли стали Северное, Балтийское и Средиземное моря.

На Средиземном море несколько столетий господствовали итальянские купцы из городов Генуя, Венеция и Пиза. Эти города возвысились после крестовых походов XI в., захватив контроль над торговлей между Западом и Востоком и вытеснив из этой сферы византийцев и арабов.

В завоёванных крестоносцами Сирии и Палестине купцам Венеции, Генуи и Пизы нередко жаловали феоды в виде улиц, кварталов поселений,

пристаней или даже целых городов. Вскоре на Ближнем Востоке образовались итальянские колонии, во главе которых стояли консулы. Обязанностью консулов была защита коммерческих интересов итальянских торговцев.

Обосновавшись на Ближнем Востоке, итальянцы принялись отправлять торговые караваны вглубь Азии – в Монголию, Индию, Китай, Аравию. С XIII в. они начали создавать опорные пункты в Крыму, на берегах Адриатического и Эгейского морей.

Таким образом, торговля между Востоком и Западом весьма оживилась. А XIII ст. стало «золотым веком» итальянских торговцев. Благодаря их посредничеству, восточные регионы поставляли в Европу благовония и пряности, хлопок и шёлк, красящие вещества, кожу и драгоценные камни; в Африку из Европы отправляли строительный лес, металлы и смолу; с берегов Адриатики в Венецию шли караваны с оливковым маслом, вином и зерном и т. д.

Внешнеторговые интересы Венеции распространялись на территорию Нижнего Рейна, берег Северного моря, Англию и Францию. Генуя торговала главным образом с Корсикой, Сардинией, Провансом, Каталонией, Сицилией, Мальтой, Сирией и Палестиной, Марокко, городами Крыма и Швейцарией; Пиза доминировала в Сардинии, Египте, Тунисе, Алжире, Южной Франции.

В XIV–XV вв. существенно увеличились внешнеторговые обороты государств Северной Европы. Это было связано с бурным ростом европейских городов и развитием цеховой промышленности, которая испытывала необходимость в сырье. Главными предметами торговли в Северной Европе были растительные материалы (лён, пенька) и продукты (сало, хлеб, масло).

В середине XIV в. возник первый в истории торгово-экономический союз, образованный купцами, торговавшими в бассейне Северного и Балтийского морей. Этот союз назывался Ганзейским. История объединения довольно подробно изложена в статье Д. Войнова «Ганзейский союз».

Д. Войнов отметил, что мировая история знает мало примеров добровольных и взаимовыгодных союзов, заключенных между государствами или корпорациями. Большинство союзов оказывались недолговечными, поскольку основывались на корыстных интересах и алчности. Образцом долгосрочной и прочной коалиции, где все действия сторон были подчинены идеям сотрудничества и развития, является Ганзейский союз. Это первое в Европе торгово-экономическое объединение успешно просуществовало около четырёх столетий.

К моменту образования союза на побережье северных европейских морей насчитывалось больше трёх тысяч торговых центров. В некоторых городах и местечках купеческие гильдии не обладали средствами и возможностями, чтобы создать условия для безопасной торговли. Между тем занятие торговлей было довольно рискованным. Например, в раздробленной Германии, страдавшей от междоусобных войн и произвола князей, нередко пополнявших свою казну разбоем и грабежами, купцы подвергались многочисленным опасностям. В родном городе интересы каждого торговца защищала местная купеческая гильдия, среди земляков торговцы, как правило, встречали

уважение и поддержку. Но в других поселениях могли действовать другие, строго регламентированные правила торговли. Нарушив хотя бы одно, даже самое незначительное из них, купец мог потерять целое состояние.

Среди правил были вполне разумные, например, устанавливавшие время начала и окончания торговли. Но встречались и откровенно абсурдные, определявшие ширину продаваемых полотнищ ткани и глубину глиняных горшков.

Помимо нормативных ограничений купцы сталкивались с неприкрытым насилием, когда члены конкурирующих гильдий устраивали засады в окрестностях ярмарок, уничтожали товары.

Со временем города развивались, росли их самостоятельность и могущество, ремесла совершенствовались, внедрялись промышленные способы производства. В связи с этим остро встала проблема сбыта производимой в городах продукции. Для её решения купцы всё чаще стали заключать личные договоры между собой о взаимной поддержке за пределами родных поселений. Как правило, такие договоры носили краткосрочный характер. Однако постепенно торговцы пришли к осознанию необходимости создания долговременного объединения городов. Этому способствовали некоторые внешние факторы.

Первый фактор – это принявший угрожающие масштабы морской разбой. В одиночку противостоять пиратам было практически невозможно. Второй фактор – оккупация больших рынков отдельными торговыми городами. Например, на английском рынке господствовали купцы из Кёльна. В 1226 г. с разрешения короля Англии Генриха III (правил с 1216 по 1272 гг.) они основали в Лондоне собственную контору.

Английский рынок у кёльнцев решили отвоевать купцы из немецкого города Любека. Собственно, из конкурентного противостояния Кёльна и Любека и родилась Ганза¹ (Ганзейский союз).

История союза началась с укрепления позиций Любека как торгового города. Любек добился у германского императора права именоваться имперским и статуса вольного города, что позволяло самостоятельно вести торговые дела. Затем он взял под контроль люнебургские соляные копи, расположенные близ города. Нужно отметить, что соль в Средневековье считалась стратегическим товаром, монопольное владение которым позволяло диктовать свои условия целым княжествам.

Став влиятельным торговым центром, Любек начал искать союзников. В 1241 г. он заключил договор с Гамбургом об охране торговли. Одна из статей документа гласила: «В случае если против наших или их горожан поднимутся разбойники и иные злые люди, то мы на одинаковых началах должны участвовать в расходах и тратах на уничтожение и искоренение этих разбойников²». Через 15 лет к Любеку и Гамбургу присоединились Люнебург и Росток. Так появилась Ганза.

¹ Ганза – от нем. *Hanse*, буквально «группа», «союз».

² Цит. по: Д. Войнов. Ганзейский союз.

К 1267 г. Ганзейский союз заявил о претензиях на часть английского рынка и открыл торговое представительство в Лондоне, потеснив не только давнего конкурента – Кёльн, но и хозяев Северного моря – скандинавских купцов.

К концу столетия Ганза уже объединяла больше 20 городов, определяла правила международной торговли и активно влияла на расстановку политических сил в странах от Северного до Балтийского морей.

В 1299 г. представители Ростoka, Гамбурга, Висмара, Люнебурга и Штральзунда подписали соглашение, в котором заявляли, что впредь не будут обслуживать парусники купцов, не входящих в Ганзу. По сути, это был ультиматум тем, кто всё ещё не присоединился к союзу, но одновременно и призыв к сотрудничеству.

С начала XIV в. Ганза стала коллективным монополистом северной Европы в сфере торговли. К 1367 г. число городов – участников союза увеличилось до восьмидесяти. Его торговые представительства функционировали в Бергене, Брюгге, Пскове, Венеции, Новгороде и Стокгольме. Члены союза были единственными иностранными купцами, получившими от итальянских городов право свободного плавания по Средиземному морю. Наконец, Ганза предоставляла купцам привилегии, защищавшие от произвола власти – князей и муниципалитетов.

Из Восточной и Северной Европы на запад и юг континента ганзейцы возили лес, пушнину, рожь. В обратном направлении шли сукна, соль, вино.

Пик могущества Любека и связанных с ним городов пришёлся на период между 1370 и 1388 гг. В то время количество участников союза достигало 170. Все самые важные и спорные вопросы решались на собраниях делегатов – ганзентагах (сеймах). Языком общения купцов был нижненемецкий с большой примесью латинских, польских, итальянских и русских слов.

С конца 1380-х гг. наметились первые признаки ослабления экономической и политической мощи союза. Уменьшение его влияния было обусловлено демографическим спадом и экономическим кризисом, вызванными пандемией чумы второй половины XIV в., известной под названием «чёрная смерть».

Вследствие кризиса обвалились цены на зерновые, снизился спрос на пушнину, пришли в упадок золотые и серебряные рудники в Чехии и Венгрии, игравшие важную роль в деятельности Ганзы. В то же время выросла потребность в промышленных изделиях, которыми ганзейцы практически не торговали. Кроме того, изменились политические условия в Европе: в зоне торговых интересов союза начали укрепляться национальные государства – Дания, Англия, Нидерланды, Польша, Московия. Купцы этих стран стали теснить Ганзу на Северном и Балтийском морях. Перечисленные факторы привели к закату Ганзейского союза. Последний ганзентаг собрался в Любеке в 1669 г. Его участники, так и не решив накопившиеся вопросы, уехали с твёрдым намерением никогда больше не собираться. С тех пор каждый город желал вести свои торговые дела самостоятельно.

Не сумевшую приспособиться к новым условиям Ганзу, представлявшую собой средневековый общий рынок, вытеснили национальные объединения купцов [35].

Говоря о международной торговле в эпоху феодализма, нельзя не упомянуть европейские ярмарки. Они возникли в раннем Средневековье, когда внешняя торговля обслуживала в основном зажиточных людей, обеспечивая их привозными предметами роскоши. Риски, связанные с торговлей, вынуждали купцов объединяться в караваны и торговать вместе в хорошо защищённых местах – например, у замковых или монастырских стен.

В X–XI вв. уже существовало много ярмарок, как больших крупнооптовых, так и маленьких местных, специализировавшихся на сезонных товарах. В связи с этим появилось особое ярмарочное право, регулировавшее отношения между купцами разных стран. На некоторых больших ярмарках были свои полиция, суды и администрации, чиновники которых следили за качеством монет и мерами веса, оформляли сделки, собирали торговую пошлину.

В XIV ст. начали устраивать ярмарки ганзейские купцы. Они проходили в разных городах Европы: Дублине, Осло, Франкфурте, Познани, Праге, Нарве и др.

Крупнейшими и известнейшими центрами международной торговли средневековой Европы были ярмарки в Венеции, Генуе, Ферраре, Милане (Италия), Лейпциге, Кельне, Франкфурте-на-Майне (Германия), в Бостоне, Винчестере (Англия), Шампани (Франция), Пеште (Венгрия), Кракове, Познани (Польша).

Обязательным атрибутом ярмарок были конторы менял, занимавшиеся обменом валют, ссудными и кредитными операциями. Из-за опасности транспортировки больших сумм денег на ярмарках прибегали к безналичным торговым операциям по доверенным письмам. Со временем менялы превратились в банкиров. Первые банки возникли на севере Италии, в Ломбардии (название данной местности сохранилось в слове «ломбард»). Таким образом, во многом благодаря ярмаркам зародились кредитно-денежные отношения и банковская система.

В позднее Средневековье, в XV–XVII вв., сложились предпосылки образования мирового рынка:

- переход от ремесленного производства к мануфактурному, зарождение капиталистического уклада;
- формирование национальных рынков и национальных государств;
- великие географические открытия, обусловившие колониальную экспансию европейских государств в Новом Свете; основание в Новом Свете плантаций и рудников, начало колониальной торговли, приведшее к постепенному установлению регулярных торговых связей Европы с другими континентами;
- буржуазные революции в Нидерландах и Великобритании;

- включение регионов Восточной Европы в образующийся мировой рынок с одновременной утратой прежних сильных позиций итальянскими городами-государствами;

- развитие региональной и страновой товарной специализации (так, страны Восточной Европы и Новый Свет были поставщиками сырьевых товаров (пушнины, леса, сахара, табака, рыбы и др.), Северной Европы – готовых изделий от одежды до кораблей);

- возросшая мобильность людей, товаров и капитала, в том числе вследствие появления в XV в. трёхмачтовых судов, благодаря которым морские путешествия стали более безопасными и дешёвыми;

- разделение торговых и кредитных операций, которые раньше осуществляли одни и те же лица и фирмы;

- появление монопольных торговых компаний (Британской Ост-Индской, Голландской Ост-Индской, Датской Ост-Индской компаний и др.), осуществлявших захват и распределение колониальных рынков;

- разделение торговли на розничную и оптовую; обособление видов торговой деятельности (на экспедиторскую, транспортную, комиссионную);

- развитие науки и техники, стимулировавшее появление новых товаров (например, огнестрельного оружия или консервированного мяса) и новых отраслей торговли.

Перечисленные обстоятельства привели к образованию единой системы мирового хозяйства, расширению торговых связей и территории мирового рынка, увеличению объёмов торговли. Из Средиземного моря торговые пути переместились в Атлантический, Тихий и Индийский океаны. По ним в Америку из Европы, Африки и Азии в огромных количествах завозили рабов, крупный рогатый скот, лошадей, рис, виноград. По морю и суше европейцы экспортировали в Азию изделия из стекла и кораллов, оружие. Из Индии, Цейлона, Индонезии и Китая в Европу поступали пряности, шелк, хлопок, фарфор, предметы роскоши. В средиземноморском регионе преобладала торговля зерном. В Северной Европе основными предметами торговли были зерно, соль, рыба, одежда из шерсти, меха, железо и лес.

В Новое время, к XVIII ст., завершилось формирование социально-экономических институтов и инноваций, которые благоприятствовали внешнеторговой деятельности. К таким институтам относятся:

1. Правовая система: в Европе она зиждилась на принципах римского права и защищала интересы торговцев, обеспечивая более предсказуемое поведение людей, занятых в торговле, а также сокращение денежных рисков.

2. Банки и векселя: появление векселей, которые итальянские купцы использовали ещё в XIII в., позволяло пересылать деньги с помощью банковского чека; учёт векселей, в свою очередь, стимулировал развитие банковского дела.

3. Страховое дело: в Европе повсеместно распространилось страхование судов на случай их утери вследствие шторма, нападения грабителей и т. п. в

обмен на выплату установленной премии; морские риски брали на себя специализированные страховщики, что благоприятствовало привлечению вложений капиталов в морскую международную торговлю.

4. Новые организационные формы предприятий: становление в средние века такой правовой формы ведения торговли как семейные предприятия. Слишком большие для семей затраты на морскую торговлю брало на себя государство. Со временем развились другие формы предприятий: открытые и закрытые акционерные общества – корпорации. Можно назвать крупнейшие из них: уже упоминавшаяся Голландская Ост-Индская компания, Амстердамский банк, Антверпенская биржа, Английский банк. К концу XVII в. в Англии и Шотландии существовало более 130 акционерных обществ, а их общий капитал исчислялся 4 млн 250 тыс. фунтов стерлингов.

5. Бухгалтерский учёт: развитие бухгалтерского дела благоприятствовало возникновению финансового учёта, оценки кредитоспособности торговых и иных предприятий по балансу его прибылей и убытков.

К кон. XVIII – нач. XIX вв. завершился первый этап развития мировой торговли.

В XIX в. в Европе произошла череда событий, потрясений и изменений, приведшая к разложению феодализма и утверждению капитализма, что, естественно, отразилось на внешнеторговой деятельности государств.

Главным таким событием стала, несомненно, промышленная революция (термин впервые использовал французский экономист Ж.-А. Бланки (1798–1854) в своей работе «История политической экономии» (1837)). Промышленная революция представляла собой технические, экономические и социальные перемены, в результате которых произошло становление индустриального общества: центр экономической деятельности из сельскохозяйственного сектора переместился в индустриальный.

Первым государством, пережившим промышленный переворот, стала Великобритания (хронологические рамки английской промышленной революции – 1760–1830 гг.). Этот переворот стал возможен вследствие ряда важных обстоятельств: революции (известной также под названием «гражданская война 1642–1660 гг.»), накопления капитала в руках предпринимателей путём ограбления колоний, аграрного переворота и значительного уменьшения численности крестьянства, развития мануфактурного производства и урбанизации. Изменение отраслевой структуры экономики и бурное развитие промышленности (особенно хлопчатобумажной, металлургической и транспортной отраслей) привели к расширению внешней торговли Англии.

В других странах промышленная революция произошла несколько позже: во Франции она завершилась к 1860-м, в Германии – к 1870-м., в США – к началу 1880 гг. Её последствия, повлиявшие на развитие мировой торговли, были следующими:

1) изменение характера труда и базиса производства, что повлекло переформатирование структуры мировой торговли (удешевление производства

многих товаров привело к тому, что они перестали быть предметами роскоши и начали пользоваться массовым спросом; в развитых странах произошёл переход от экспорта сырья и сельскохозяйственных товаров к продаже на внешнем рынке фабричной продукции, а возникший в таких странах дефицит продуктов питания привёл к существенному увеличению импорта аграрной продукции);

2) рост объёмов и мобильности капитала;

3) переход стран к гибкой внешнеэкономической политике;

4) увеличение взаимозависимости государств;

5) удешевление и ускорение международного обмена сырьём и готовыми товарами вследствие развития транспорта;

6) рост производительности труда, реальных доходов и покупательной способности населения.

Индустриальный переворот вывел в мировые лидеры по уровню развития промышленности Англию: выплавка чугуна английскими предприятиями к 1870-м гг. составила половину мирового производства, а ткацкие фабрики Великобритании потребляли столько же хлопка, сколько все остальные страны мира вместе взятые. Это обусловило ведущее место страны и в международной торговле. Например, доля ее экспорта на рынке изделий из хлопка составляла 75 %, а огромный торговый флот Англии, к 1870 гг. насчитывавший 65 тыс. кораблей (по тоннажу он составлял половину мирового торгового флота), обеспечил ей роль основного посредника в международной торговле. Порты Великобритании были главными пунктами перегрузки товаров на торговых маршрутах, её океанские перевозки составляли 75 % всей мировой торговли. Закрепило положение Англии в мировой торговле как гегемона фритредерство – политика свободной торговли, направленная на устранение ограничений, на передвижение товаров и услуг из страны в страну и выражавшаяся в снижении импортных пошлин на сырьё и отмене экспортных пошлин на английские товары.

Политику свободной внутренней и внешней торговли и сокращение торговых ограничений к концу XIX в. поддерживали многие страны, что способствовало активизации экономических отношений между ними. Настоящим прорывом в сфере торговой либерализации стало подписание договора Кобдена – Шевалье (1860). Документ был первым в ряду торговых договоров о создании в Европе блоков стран с низкими таможенными пошлинами. Согласно этому договору, Англия отменила или существенно уменьшила все пошлины на французские промышленные товары. Франция, со своей стороны, сократила размер пошлин на британские полезные ископаемые, продукцию машиностроения, изделия из пеньки и льна.

Вслед за договором Кобдена – Шевалье Франция подписала документы о взаимном снижении тарифов с Бельгией, Италией, Швейцарией, Норвегией, Испанией и другими странами, а Великобритания – с Бельгией, Италией, Германским таможенным союзом и Австрией.

После договоров о свободной торговле были подписаны другие документы, имеющие первостепенное значение для мировой торговли: соглашения о развитии международных средств связи и транспорта, стандартизации стоимости металлических денег.

Политика свободной торговли привела к увеличению объёмов международной торговли в два раза всего за 20 лет – с 1830 по 1850 гг. (а в последующие три десятилетия – объёмы утроились).

Стоит также отметить, что в эпоху промышленного переворота возникли такие формы организации международной торговли, как промышленные и всемирные выставки, на которых демонстрировалась новейшая продукция. Выставки проводились в крупнейших городах Великобритании, США, Франции, Австро-Венгрии, Бельгии.

Таким образом, промышленный переворот XIX в. выявил новые потребности, повлиял на изменение структуры международной торговли и системы международных экономических отношений.

В конце XIX в. началась вторая технологическая революция, длившаяся до начала Первой мировой войны. Благодаря новым научным открытиям и техническим достижениям (в частности массовому внедрению поточного производства стандартизированных изделий, то есть конвейера) произошли изменения в разных хозяйственных отраслях: в транспортной отрасли, в химической промышленности, металлургии и др. Эти процессы обусловили укрупнение производства, что, в свою очередь, вызвало цепную реакцию глобальных изменений в финансовой сфере: рост потребности в капиталах на развитие производства – привлечение дополнительных капиталов путем займов – финансирование предприятий банками – сращивание промышленного и банковского капиталов – образование финансового капитала. В результате концентрации производства и капиталов в одних руках совершился переход от капитализма, основанного на конкуренции самостоятельных предприятий, к монопольному капитализму, при котором один или несколько капиталистов контролируют определённый сектор экономики, устанавливают монопольные цены и получают сверхприбыли.

Ещё одним следствием второй технологической революции стало усиление конкурентной борьбы ведущих капиталистических государств за сферы влияния и передел этих сфер. В качестве примера можно привести раздел рынка между крупнейшими электротехническими компаниями мира – General Electric («Дженерал Электрик», США) и Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft («Всеобщая компания электричества», Германия). В 1907 г. они заключили международное соглашение, согласно которому американцы получили в распоряжение рынки США и Канады, а немцы – Европы и части Азии.

В остальном мировой рынок развивался согласно тенденциям, наметившимся после первой промышленной революции: крепились и расширялись международные экономические связи, постепенно менялась структура торговли (в начале XX в. на мировом рынке снизились объёмы продаваемого и

закупаемого сырья и продовольствия, но выросла доля промышленной продукции), увеличивались потоки капиталов, рос объём мировой торговли. Последнее происходило в связи с включением в международную торговлю новых стран – Аргентины, Новой Зеландии, Австралии, стран Африки. Если на протяжении XIX ст. в мировой торговле доминировала Европа, то к 1913 г. доля торговли между неевропейскими странами составила 1/4 мирового товарооборота. Необходимо отметить, что в начале XX в. с лидирующих позиций в международной торговле по показателям как экспорта, так и импорта (а также в сфере промышленного производства) Великобритания постепенно была оттеснена странами Северной Америки и континентальной Европы.

Положение дел в международной экономике и торговле резко изменилось в связи с Первой мировой войной, одной из причин которой стала борьба ведущих стран мира за обладание колониями и господство на мировом рынке. Во-первых, в военные годы противоборствующие государства – страны Антанты и австро-германский блок – резко повысили расходы на содержание армий и производство оружия (по статистике, они составили 208 млрд. дол., что в 10 раз превысило стоимость всех военных кампаний за предыдущие 200 лет). Во-вторых, усилился государственный контроль над экономикой в целом и внешней торговлей в частности. В-третьих, упадок экономики воюющих стран вследствие её милитаризации, разрушения предприятий и сокращения видов продукции гражданского назначения привёл к разрыву традиционных торговых связей. Как отмечают историки и экономисты, особенно в этом отношении пострадала Германия, чьи границы были закрыты для торговли.

Стабилизировать международные отношения и создать условия для возобновления торговых связей удалось лишь после ратификации Версальского мирного договора в январе 1920 г. Однако достигнутое равновесие всё же было хрупким, и послевоенный период вошел в историю мирового хозяйства как один из самых противоречивых и неустойчивых. Это произошло вследствие нескольких причин:

1. Отделение от мировой системы капитализма России, вступление капиталистической и социалистической политических систем в конкурентное противостояние.

2. Крупные финансовые и территориальные потери побеждённых стран и получение победителями привилегий, что вызвало дисбаланс в традиционном экономическом порядке.

3. Возникновение проблем с адаптацией милитаризованных экономик к мирной жизни, породивших во многих странах экономический спад и депрессию.

4. Отказ большинства государств от золотого стандарта – фиксированного золотого содержания национальных валют.

Следствием перечисленных причин стал глобальный кризис 1930-х гг., приведший к краху мировой экономики.

Экономика развитых капиталистических стран сильно пострадала из-за утечки капиталов, нарастающего дефицита государственных бюджетов,

девальвации национальных валют. Чтобы остановить финансовую панику, отток средств и улучшить состояние национальной экономики, правительства многих стран были вынуждены ввести ограничения в области внешней торговли, а именно:

- заключать двухсторонние соглашения, позволявшие поддерживать довольно высокий объём торговли, не накапливать неконвертируемую валюту и не создавать дефицит твёрдой валюты;
- вести количественный контроль товарооборота, в частности, импортных квот. Первой квоты на импорт ввела Франция, а к 1939 г. квоты и лицензии на разнообразные товары использовали уже 28 государств.

В период глобального финансового кризиса страны не раз пытались выработать международное соглашение по вопросам торговли, однако все попытки неизменно заканчивались неудачей. В связи с этим многие государства стали строить внешнеторговые отношения на региональной основе. Экономические связи друг с другом установили аграрные страны бассейна Дуная – Болгария, Венгрия, Румыния и Югославия, подписавшие соглашение о сотрудничестве; страны «группы Осло» – Дания, Норвегия, Финляндия, Нидерланды, Бельгия и Люксембург; США, страны Латинской Америки и др.

По сравнению с годами Первой мировой войны и довоенным временем мировая торговля в период между двумя большими войнами имела ряд особенностей.

Во-первых, уменьшились объёмы торговли европейских стран и увеличились Соединённых Штатов Америки (в 1913 г. доля европейских стран в мировой торговле составляла 33 %, а в 1937 г. – 51,4 %). Во-вторых, изменились приоритеты торговли: между европейскими странами она сократилась на 11 % (с 1913 по 1938 г.), а между неевропейскими, а также европейскими и неевропейскими – выросла. В-третьих, с 30 % в 1913 г. до 50 % в 1937 г. увеличился экспорт развивающихся стран, причём основной статьёй их экспорта осталось сырьё. В-чёртых, доля сельскохозяйственного сырья (например хлопка, шёлка) и продовольственных товаров в экспорте снизилась, а минерального сырья, особенно нефти, увеличилась.

С завершением Второй мировой войны закончился второй этап развития международной торговли. Масштабные боевые действия, разрушения и ужасающие человеческие жертвы негативно повлияли на мировую торговлю: к концу 1940 гг. её объём не превышал уровня 1913 г.

Третий этап, который ознаменовал начало становления современной системы внешней торговли, связан с послевоенным восстановлением мировой экономики и торговых отношений между странами.

Если сравнить с межвоенным периодом, то после Второй мировой войны сложилась принципиально новая обстановка в экономике. Разорённая войной Европа переживала инфляцию и дефицит самых необходимых товаров. В 1947 г. государственный секретарь США Дж. Маршалл (1880–1959) предложил программу восстановления и экономического развития Европы при участии Соединённых Штатов Америки, с одновременным оздоровлением

американской экономики за счёт поставок товаров и услуг в Европу, развития производства и создания новых рабочих мест. Эта программа получила название «План Маршалла» и, кроме заявленных экономических целей, преследовала и политическую, а именно: включение Западной Европы в зону влияния США и уменьшение влияния СССР на европейском пространстве. План Маршалла вступил в действие в 1948 г. и осуществлялся до 1951 г. В нём были задействованы 16 государств: Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Греция, Ирландия, Исландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Турция, Швейцария, Швеция и Франция.

План оказался успешным. Американские компании проникли на европейский рынок и укрепились там, а экономика Европы была восстановлена: промышленное производство выросло на 40 % (по сравнению с довоенными показателями), объём продукции сельского хозяйства – на 11 %, европейской торговли – на 40 % (к началу 1950 гг.).

СССР не участвовал в программе Маршалла и проводил экономическую политику в соответствии с планом В. М. Молотова, следствием чего стало создание Совета Экономической Взаимопомощи (1949–1991) – межправительственной экономической организации, в которую входили Албания, Болгария, Венгрия, Вьетнам, ГДР, Монголия, Польша, Румыния, Советский Союз и Чехословакия. Страны – участницы СЭВ использовали собственную систему многосторонних расчётов, операции по которым производил Международный банк экономического сотрудничества. Обороты внешней торговли стран СЭВ в сопоставлении с серединой 1940 гг. значительно возросли. Так, в СССР в 1950 г. объёмы внешней торговли были в три раза большими, чем в 1946 г. А к 1975 г. они выросли в 17,3 раза.

Таким образом, после войны образовалось два параллельных мировых рынка – рынок капиталистических стран и рынок социалистических стран. Оба рынка постоянно увеличивались. Показатели роста доли стран СЭВ отражены в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Рост оборота внешней торговли социалистических стран – членов СЭВ

	1950 г.	1960 г.	1965 г.	1970 г.	1972 г.
1	2	3	4	5	6
Оборот внешней торговли стран – членов СЭВ, млрд р.	7,5	25,1	37,2	57,3	68,3
Оборот торговли стран – членов СЭВ с социалистическими странами, млрд р.	5,4	17,5	25,5	37,7	45,7
Оборот взаимной торговли стран – членов СЭВ, млрд р.	4,6	14,3	22,6	33,4	42,8

Продолжение таблицы 5.1

1	2	3	4	5	6
Из него по странам, млн р.					
Болгария	199	872	1547	2569	3370
Венгрия	356	1037	1762	2670	3440
ГДР	570	2679	3672	3709	6797
Польша	685	1437	2489	4067	5042
Румыния	341	821	1189	1689	2016
СССР	1753	5343	8473	12284	15523

В капиталистических странах также наблюдался беспрецедентный рост производства и показателей торговли, о чём красноречиво свидетельствовали следующие показатели: к 1970 гг. промышленное производство капиталистических стран превысило уровень 1950 гг. на 180 %; в 1950–1960-е гг. объём европейского экспорта увеличился на 9 %. Немалую роль в оживлении торговли сыграли создание в 1950 г. Европейского платёжного союза и снятие в 1955 г. 84 % торговых ограничений между европейскими государствами.

Заметную роль в мировых хозяйственных связях и мировой торговле послевоенного периода стали играть страны, освободившиеся от колониальной зависимости (к 1960 гг. их было более 50). Чтобы преодолеть экономическую отсталость, обусловленную многолетним ограблением метрополиями и политической несамостоятельностью, бывшие колонии национализировали иностранные монополии, начали развивать собственное производство, стали осуществлять импортозамещение и защиту государственных хозяйств от конкуренции с развитыми странами. Эти действия не всегда приводили к ожидаемым результатам, однако развивающимся странам удалось интегрироваться в мировое хозяйство. Постепенно увеличивался экспорт сырья и продовольствия из бывших колоний, а к 1970 г. они производили 12 % от мировой промышленной продукции, что в два раза больше, чем в 1960 г.

На третьем, современном этапе развития мировой торговли, сформировалась система международных экономических организаций и договоров, регулирующих внешние торговые отношения. Перечислим важнейшие из них.

1. *Генеральное соглашение о тарифах и торговле* (далее – *ГАТТ*), подписано в 1947 г., вступило в силу в 1948 г. Заключившие соглашение стороны ставили целью содействие расширению обмена товарами между странами, либерализации международной торговли и обеспечения экономического развития. Достижению этих целей должны были способствовать принципы, положенные в основу *ГАТТ*:

- взаимное предоставление странами режима наибольшего благоприятствования в экспортных, импортных и транзитных операциях и таможенных пошлинах;

- одинаковый подход к импортным и отечественным товарам при взимании внутренних налогов и сборов;

- использование таможенных тарифов как единственно приемлемого средства регулирования международной торговли;
- взаимность в торгово-политических уступках;
- отказ от односторонних действий и разрешение торговых споров с помощью консультаций и переговоров.

В результате действия ГАТТ уровень импортных таможенных пошлин развитых стран снизился с 40–50 % (в конце 1940 гг.) до 8 % (к началу 1970 гг.). В свою очередь, это положительно повлияло на рост мирового импорта: с 1950 по 1975 г. он увеличился в 14,5 раза.

Подписанты ГАТТ обсуждали и принимали новые решения на переговорах-раундах. Всего их было восемь. На последнем, Уругвайском раунде (1986–1994), было принято решение о создании ВТО – всемирной торговой организации.

2. *Всемирная торговая организация* (далее – ВТО; образована в 1995 г.). ВТО является правопреемницей и проводником основных принципов ГАТТ. Штаб-квартира организации находится в Женеве (Швейцария). По состоянию на апрель 2015 г. в ВТО состояла 161 страна.

Сфера ответственности ВТО – разработка и внедрение новых торговых соглашений, контроль за соблюдением членами организации существующих соглашений, подписанных странами – участницами и ратифицированными их парламентами.

3. *Генеральное соглашение по торговле услугами* (далее – ГАТС; вступило в силу в 1995 г.). ГАТС – межгосударственный договор по торговле услугами, разработанный на Уругвайском раунде подписантов ГАТТ. ГАТС включает 29 статей, объединённых в шесть разделов: «Круг ведения и термины», «Общие обязательства и дисциплина», «Специальные обязательства», «Прогрессивная либерализация обмена услугами», «Процедурные положения», «Заключительные положения». Правила регулирования рынка услуг, изложенные в ГАТС, декларируют недопущение дискриминации иностранных поставщиков услуг по сравнению с национальными, гласность и единство прочтения законов, постепенную либерализацию рынка услуг путём переговоров.

На современном этапе в мировой экономике и международной торговле прослеживаются три тенденции:

1. *Глобализация*: проявляется в расширении и усложнении взаимных связей и зависимости между странами, формировании мирового рынка товаров, капиталов и рабочей силы, возрастании свободы перемещения товаров, услуг и капиталов, международном разделении труда за пределы национальных границ. В условиях глобализации суверенные государства делегируют часть полномочий международным организациям, а внешнеэкономические связи строятся без учета национальных интересов.

2. *Регионализация*: выражается в постепенном размывании национально-государственных комплексов, создании экономических интеграционных объединений в определённом географическом пространстве. Примерами

региональных объединений могут служить Европейский Союз, НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле), СЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии), МЕРКОСУР (торгово-экономический союз, в который входят Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай; ассоциированные члены – Боливия и Чили), АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество).

3. *Структурные изменения*: перераспределение пропорций между отраслями мировой экономики. Если в середине XX в. доля промышленности в мировом ВВП составляла около 50 %, то к началу 1990 гг. – 32 %. Основная доля ВВП приходится на сферу услуг (финансово-кредитных, транспортных, образовательных, информационных и др.) – свыше 60 %. Эти изменения отражаются на объёмах продаваемых товаров и услуг.

Процесс развития международной торговли отображён в таблице 5.2.

Таблица 5.2 – Хронология развития международной торговли

Древность	
XIX в. до н. э.	Письменное свидетельство о существовании ассирийской торговой колонии в Канеше (Каппадокия)
1482–1481 гг. до н. э.	Торговая экспедиция египтян в землю Пунт
II в. до н. э.	Появление важнейшего торгового маршрута древности – Великого шёлкового пути
Средние века	
XIII в.	«Золотой век» – пик торговой деятельности итальянских купцов
XIII–XIV вв.	Деятельность самого долговечного международного экономического союза – Ганзейского
1492 г.	Открытие Америки
1498 г.	Открытие прямого морского торгового пути в Азию португальской экспедицией Васко да Гамы, достигшей Индии, обогнув Африку
1600 г.	Учреждение Британской Ост-Индской компании
1602 г.	Основание Голландской Ост-Индской компании
Новое время	
1860 г.	Заключение первого в мире договора о свободной торговле между Францией и Англией (договор Кобдена – Шевалье)
Новейшее время	
1944 г.	Проведение Бреттон-Вудской конференции, в результате которой возникла международная Бреттон-Вудская система организации денежных отношений и торговых расчётов
1947 г.	Подписание ГАТТ
1958 г.	Создание Европейского экономического сообщества (ЕЭС) – регионального объединения двенадцати европейских государств, ставившее целью образование общего рынка
1993 г.	Основание Европейского Союза
1994 г.	Подписание Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА)
1995 г.	Создание Всемирной торговой организации (ВТО)

Что ожидает мировую торговлю в будущем? Во-первых, скорее всего, будет увеличиваться доля торговли по сравнению с отраслями материального производства и ВВП в целом (это подтверждает статистика: за период 1950–1990 гг. мировой ВВП вырос приблизительно в 5 раз, а товарный экспорт – в 11 раз). Во-вторых, во внешней торговле возрастёт роль развивающихся стран (если в 1950 г. на них приходилось только 16 % мирового товарооборота, то в 2001 г. – уже 41,2 %). И, в-третьих, возрастут объёмы торговли услугами.

5.3 Теории международной торговли

С тех пор как появилась экономическая наука, её представители постоянно разрабатывали теоретические вопросы, связанные с международной торговлей. Начиная с XV ст. возникло несколько теорий мировой торговли, рассматривающих аспекты преференций от внешней торговли, степень вмешательства в неё государства, законы направления внешнеторговых потоков и другие аспекты.

Рассмотрим наиболее значимые и известные теории.

1. Меркантилистская теория

Меркантилизм (франц. *mercantilisme*, от итал. *mercante* – торговец, купец) – школа политической экономии XV–XVII вв., создавшая теоретическую базу экономической политики купцов. Выделяют ранний и поздний меркантилизм. Ранний меркантилизм (последняя треть XVI – сер. XVII вв.) представляли У. Стаффорд (Англия) и Г. Скаруффи (Италия). Ранние меркантилисты создали теорию денежного баланса, которая обосновывала политику, направленную на увеличение денежного богатства исключительно законодательным путём. Чтобы удержать деньги в стране, сторонники такой политики предлагали запретить их вывоз за границу, а иностранцев обязать тратить все вырученные от продаж денежные суммы на покупку местных изделий.

Поздний меркантилизм развился во второй пол. XVI в. и достиг расцвета в XVII в. Его главными теоретиками были Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия) и А. Монкретьен (Франция). Для позднего меркантилизма характерно использование системы активного торгового баланса, который обеспечивается путём вывоза готовых изделий своей страны, а также при помощи посреднической торговли. Поздние меркантилисты допускали вывоз денег за границу. При этом выдвигали принцип: покупать дешевле в одной стране и продавать дороже в другой.

Меркантилистская теория международной торговли исходила из идеи о том, что торговля является игрой с нулевой суммой, в которой выигрыш одного участника оборачивается проигрышем другого. Необходимым условием получения максимальной выгоды меркантилисты считали усиление государственного контроля над внешней торговлей. Они ратовали за торговую политику протекционизма, основанную на создании в международной торговле барьеров, защищающих производителей от иностранных конкурентов, стимуляции экспорта и ограничения импорта путём введения таможенных

пошлин на иностранные товары. Меркантилистскую теорию можно свести к нескольким ключевым положениям:

- богатство состоит из денег или золота и серебра;
- необходимо привлекать в страну золото и серебро для повышения её благосостояния;
- необходимы ограничения на экспорт предметов роскоши, поскольку он приводит к утечке золота из государства;
- деньги – стимул для торговли; увеличение денежной массы влечёт за собой рост объёма товарной массы;
- необходимо поддерживать активный торговый баланс государства, то есть экспорт должен превышать импорт;
- целесообразно поддерживать импортное сырьё и полуфабрикатов и экспорт готовой продукции.

2. Теория абсолютных преимуществ А. Смита

Данную теорию А. Смит обосновал в труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (гл. «О системах политической экономии»), полемизируя с меркантилистами.

Учёный утверждал, что богатство заключается вовсе не в драгоценных металлах и не в деньгах, а в том, что покупается на деньги. Последние ценятся только из-за этой способности покупать. Без сомнения, отметил А. Смит, деньги всегда составляют часть национального капитала, но только небольшую его часть, притом приносящую наименьшую выгоду.

В противовес меркантилистам А. Смит также заявлял, что вывоз золота и серебра из страны для покупки товаров за границей не всегда уменьшает количество этих металлов в стране. Напротив, он часто приводит к увеличению этого количества, «так как, если потребление иностранных товаров не увеличится в результате этого внутри страны, эти товары могут быть обратно экспортированы в другие страны и, будучи проданы там с большей прибылью, могут принести обратно гораздо больше звонкой монеты, чем было вывезено первоначально для покупки их» [109].

Исходя из этих рассуждений, А. Смит отстаивал необходимость свободного развития международной торговли и указывал на возможность выиграть благодаря ей независимо от того, являются ли государства экспортёрами или импортерами: «Ввоз золота и серебра представляет собою не главную и тем более не единственную выгоду, которую нация получает от своей внешней торговли. Все местности, между которыми ведётся внешняя торговля, извлекают из неё двоякого рода выгоду. Внешняя торговля вывозит ту избыточную часть продукта их земли и труда, на которую у них нет спроса, и в обмен на это привозит какие-нибудь другие товары, на которые существует у них спрос. Она придаёт стоимость излишкам, обменивая их на продукты, которые могут удовлетворить часть их потребностей и увеличить наслаждения. Благодаря ей ограниченность рынка не препятствует развитию разделения труда в любой отрасли ремёсел или мануфактур до высшей степени совершенства. Открывая более обширный рынок для той доли продукта их

труда, которая превышает потребности внутреннего потребления, она поощряет их развивать свои производительные силы и увеличивать до максимальных размеров свой годовой продукт и таким образом увеличивать действительный доход и богатство общества. Такие большие и важные услуги внешняя торговля постоянно оказывает всем странам, между которыми она ведётся» [109].

По мнению А. Смита, каждая страна должна специализироваться на таком производстве товара, которое даёт ей абсолютное преимущество – выгоду, основанную на разном уровне затрат на производство в той или иной стране – участнице международной торговли. Иными словами, если страна может выпускать какую-либо продукцию в большем количестве и дешевле (благодаря климату, местоположению, наличию полезных ископаемых и человеческих ресурсов), чем другие страны, то она обладает абсолютным преимуществом. Отказ от производства, которое не обеспечивает абсолютного преимущества, и вкладывание ресурсов в производство других товаров влечёт за собой рост общих объёмов производства и обмена между странами продуктами труда.

3. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо и Д. С. Милля

Английский экономист Д. Рикардо (1772–1823), анализируя концепцию А. Смита в своём труде «Начала политической экономии и налогового обложения», высказал мнение о том, что преимущества, которые имеют страны, не являются раз и навсегда данными. Общий объём выпуска товаров и, соответственно, выгода от их обмена будут наибольшими тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой вменённые издержки¹ будут меньшими, поэтому выгоду от внешней торговли могут иметь даже страны с абсолютно более высоким уровнем издержек производства.

Таким образом, относительное преимущество – это выгода, основанная на более низких вменённых издержках в стране-экспортёре.

Д. Рикардо развил свою мысль, ссылаясь на А. Смита. А. Смит утверждал, что если на производство продукта (возделывание хлеба, изготовление ткани, обуви и пр.) уделяется по необходимости меньше капитала, а спрос остаётся прежним, то цены на эти продукты повысятся настолько, что фермер, ткач и сапожник будут получать возросшую прибыль наравне с торговцами иностранными товарами.

Д. Рикардо соглашался с этим доводом старшего современника и признавал, что прибыли от различных занятий имеют тенденцию выравниваться: вместе повышаются и вместе понижаются. Однако если А. Смит и его сторонники придерживались мнения, согласно которому равенство прибылей является следствием общего повышения прибылей, то Д. Рикардо полагал, что прибыль, получаемая в благоприятствуемой отрасли торговли, быстро опустится до общего уровня.

¹ Вменённые издержки – альтернативные издержки использования тех факторов производства, которыми уже обладает сам предприниматель. Они составляют часть прибыли, которую мог бы получить предприниматель в счет возмещения собственных затрат.

Далее учёный рассуждал: на выращивание хлеба, производство ткани, обуви и пр. будет выделяться меньше капитала, если спрос на эти товары не уменьшится, а значит, их цена не поднимется. На покупку иностранных товаров будет расходоваться или та же, или большая, или меньшая доля продукта земли и труда. Если эта доля не изменится, то на хлеб, ткань и обувь останется такой же спрос, как прежде, и на их производство будет выделяться прежняя доля капитала. Если вследствие понижения цены иностранных товаров на их покупку пойдёт меньшая доля ежегодного продукта земли и труда, то больше останется на покупку другой продукции. Если спрос на хлеб, ткань, обувь и пр. повысится (а это возможно, поскольку потребители иностранных товаров будут иметь в своём распоряжении добавочную долю своего дохода), то найдётся и капитал, который раньше шёл на покупку иностранных товаров, когда стоимость их была больше. Таким образом, наравне с возрастанием спроса на хлеб, обувь и др. появятся и средства для доставления их возросшего количества, а потому ни цены, ни прибыль не могут повыситься надолго. Если на покупку иностранной продукции будет употребляться больше продукта земли и труда страны, то меньше может быть потрачено на покупку других вещей, и, следовательно, меньше потребуется хлеба, обуви и пр. По мере того как освобождается капитал, используемый для производства обуви, тканей и пр., большее его количество употребляется на изготовление той продукции, за которую покупаются иностранные товары. Следовательно, во всех случаях, поскольку дело касается стоимости, спрос на иностранные и отечественные товары ограничивается размером дохода и капитала страны. Когда растёт спрос на один товар, то должен уменьшиться спрос на другие товары. По словам Д. Рикардо, «если в обмен на одно и то же количество английских товаров ввозится вдвое больше вина, чем прежде, то английский народ может или потреблять вдвое больше вина, чем прежде, или прежнее количество вина, но гораздо больше английских товаров. Если мой доход равнялся 1 тыс. ф. ст., из которых 100 ф. ст. я тратил ежегодно на покупку бочки вина и 900 ф. ст. на известное количество английских товаров, то при падении цены вина до 50 ф. ст. за бочку я могу затратить сбережённые 50 ф. ст. или на покупку лишней бочки вина, или на покупку большего количества английских товаров. Если я буду покупать больше вина и каждый потребитель вина поступит так же, то внешняя торговля не испытает никакого ущерба; в обмен на вино будет вывозиться прежнее количество английских товаров, и мы будем получать вдвое больше вина, но не вдвое большую стоимость. Но если я и другие будем довольствоваться прежним количеством вина, то будет вывозиться меньше английских товаров, и потребители вина будут потреблять или товары, которые раньше вывозились, или какие-нибудь другие, к которым они имеют склонность. Капитал, требующийся для их производства, будет заменён капиталом, освободившимся из внешней торговли» [102].

В качестве примера учёный рассказал об обмене английского сукна на португальское вино, приносящем выгоду обеим сторонам, даже если

абсолютные издержки производства и сукна, и вина в Португалии ниже, чем в Англии.

Соотечественник Д. Рикардо, британский экономист Дж. С. Милль (1806–1873) в работе «Основания политической экономии» пояснил, по какой цене осуществляется обмен: она устанавливается таким образом, чтобы совокупность экспорта страны позволяла оплачивать совокупность её импорта.

4. Теория Хекшера – Олина.

В 30-е годы XX в. шведские экономисты Э.Хекшер (1879–1952) и Б. Олин (1899–1979) создали собственную концепцию международной торговли. Её сущность сводится к следующему:

1) в производстве разных товаров используются различные соотношения факторов;

2) экспортируются те товары, для изготовления которых используются избыточные факторы производства страны, а импортируются те товары, производство которых связано с использованием относительно редких факторов;

3) международный обмен – это обмен избыточных факторов на редкие;

4) в мировой торговле прослеживается тенденция к выравниванию факторных цен;

5) избыток капитала обуславливает концентрацию на производстве капиталоемких товаров, перетекание капитала в экспортные отрасли; избыток труда приводит к экспорту трудоёмких товаров;

6) экспорт товаров можно заменить перемещением факторов производства за пределы национальных границ.

5. Теория Самуэльсона и Столпера

В 1948 г. американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер (1912–2002) разработали теорию о влиянии торговли между странами с разной отраслевой структурой на распределение дохода. Теория рассматривает влияние торговли в двухпродуктовой, двухфакторной модели с постоянным эффектом масштаба и с неполной специализацией. Теорема доказывает, что торговля увеличивает реальный доход от производственного фактора, который есть в изобилии в данной стране и относительно интенсивно используется экспортными отраслями производства, но снижает реальный доход от ограниченного производственного фактора, который относительно широко используется в отраслях, зависящих от импорта. Эту теорему используют для объяснения позиции противников свободной торговли. Однако модель игнорирует возможные эффекты полной специализации, торговли между странами со сходной отраслевой структурой и фискальных мер по компенсации любых потерь от торговли [144].

6. Теория жизненного цикла продукта

В середине 60-х гг. XX в. американский экономист Р. Вернон (1913–1999) предложил теорию жизненного цикла продукта, которая объясняет развитие международной торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни. По Вернону, каждый продукт проходит определенный жизненный цикл – период

времени, в течение которого изделие востребовано на рынке и обеспечивает достижение целей продавца. Цикл жизни продукта включает четыре этапа:

1. Разработка изделия в связи с возникшей потребностью внутри страны и его внедрение. На этой стадии производство, как правило, является мелкосерийным и сосредоточено в стране, в которой происходит нововведение. Только небольшое количество изделий поступает на внешний рынок.

2. Увеличение спроса на изделие, выведение товара на внешний рынок. Изделие выпускается в больших количествах несколькими производителями, между которыми усиливается конкуренция.

3. Увеличение объёма продаж замедляется, поскольку основная масса потребителей уже привлечена. Страна, в которой было сделано нововведение, теряет конкурентные преимущества. Производство изделия перемещается в развивающиеся страны с дешёвой рабочей силой.

4. Уменьшение объёма продаж, сокращение прибыли и производства. Рынки сбыта концентрируются в развивающихся странах.

7. Теория эффекта масштаба

Это одна из новейших теорий, разработанная лауреатом Нобелевской премии по экономике, современным американским экономистом П. Кругманом (род. в 1953 г.). Эффектом масштаба автор концепции называет изменение стоимости единицы продукции в зависимости от масштабов ее производства. Положительный эффект масштаба возникает, когда с увеличением количества выпускаемой продукции и уровня влияния на рынке затраты на единицу продукции уменьшаются. По Кругману, чтобы проявился положительный эффект масштаба, необходим ёмкий рынок, каковым является мировой рынок.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исторический обзор становления финансов показал, что все финансовые отношения и институты развивались стадияльно, причём переход от одной стадии к другой был обусловлен как внутренними факторами (состоянием самой финансовой системы в её целостности), так и внешними (степенью сформированности государственных институтов, господствующей формой производства, политической обстановкой).

На протяжении существования человеческой цивилизации происходила последовательная смена исторических форм денег – от штучных, представленных разными товарами, через деньги в виде слитков металлов к используемым сейчас знакам стоимости – монетам, бумажным купюрам, кредитным деньгам.

Чётко выраженная смена этапов наблюдается и в становлении финансовой системы, которая в значительной мере зависит от типа государства – рабовладельческого, феодального, буржуазного. Как мы выяснили, существующая сегодня финансовая система с её широчайшей сферой финансовых отношений сложилась совсем недавно – в первой половине XX ст.

Сравнительно поздно появился и бюджет. По сути, он как выработанный на определённый период план ведения государственного хозяйства закон, на основании которого собираются и расходуются бюджетные средства, возник в XIX в., когда сформировалось бюджетное право.

В отличие от таких относительно молодых институций, как финансовая система и бюджет, налоговая система начала формироваться в глубокой древности. В работе проанализировано её развитие от древнейших времён, когда сбор податей носил случайный характер, до наших дней, когда государствам удалось создать прозрачную и строгую систему правил взимания налогов с частных лиц и организаций.

В завершение предложенного исторического экскурса рассмотрены основные этапы развития международной торговли, являющейся одним из важных структурных элементов финансовых отношений между странами.

На основании исследования можно сделать вывод, что финансы – это целостная система, в которой тесно связаны институты государства, частные компании и отдельные личности. Их финансовые взаимоотношения, обусловленные внутри- и внешнеполитическими обстоятельствами, определяют развитие и изменения финансовой системы.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Агарков М. М. Основы банковского права : Курс лекций / М. М. Агарков. – Москва : Госфиниздат, 1929. – 120 с.
2. Александров А. М. Финансовая система СССР / А. М. Александров. – Москва: Госфиниздат, 1956. – 60 с.
3. Алексеев А. А. Бюджетное право народного представительства в Пруссии и Германии / А. А. Алексеев. – Петроград : Сенатская типография, 1917. – 90 с.
4. Алексеев А. А. Финансовые полномочия английского парламента / А. А. Алексеев. – Санкт-Петербург : Сенатская типография, 1914. – 83 с.
5. Алексеев А. М. Военные финансы капиталистических государств / А. М. Алексеев. – Москва : Госполитиздат, 1952. – 508 с.
6. Алексеенко М. М. Государственный кредит: Очерк нарастания государственного долга в Англии и Франции / М. М. Алексеенко. – Харьков : Университетская типография, 1872. – 466 с.
7. Алексеенко М. М. Общая теория переложения налогов / М. М. Алексеенко. – Харьков : Университетская типография, 1870. – 17 с.
8. Алексеенко М. М. Взгляд на развитие учения о налоге у экономистов А. Смита, Ж.-Б. Сея, Рикардо, Сисмонди и Д. С. Милля / М. М. Алексеенко. – Х.: Университетская типография, 1870. – 211 с.
9. Аллахвердян Д. А. Государство без налогов / Д. А. Аллахвердян. – Москва : Знание, 1960. – 32 с.
10. Анисимов А. А. Финансовый контроль в капиталистических странах / А. А. Анисимов. – Москва : Финансы, 1966. – 99 с.
11. Анисимов Е. В. Время петровских реформ XVIII в., 1-я четверть / Е. В. Анисимов. – Ленинград : Лениздат, 1989. – 496 с.
12. Анисимов Е. В. Податная реформа Петра I: Введение подушной подати в России 1719–1728 гг. / Е. В. Анисимов. – Ленинград : Наука. Ленинградское отделение, 1982. – 296 с.
13. Античная цивилизация [Электронный ресурс] / В. Д. Блаватский и др. – Режим доступа : http://www.sno.pro1.ru/lib/antichnaya_civilizaciya/12.htm
14. Аннерс Э. История европейского права / Э. Аннерс. – Москва : Наука, 1994. – 398 с.
15. Аристотель. Никомахова этика [Электронный ресурс] / Аристотель. – Режим доступа: http://www.lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/nikomah.txt_with-big-pictures.html
16. Аристотель. Политика [Электронный ресурс] / Аристотель. – Режим доступа : <http://grachev62.narod.ru/aristotel/contents.html>
17. Экономический словарь / А. И. Архипов и др.; отв. редактор А. И. Архипов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2010. – 672 с.
18. Баранов А. А. Налоги и сборы / А. А. Баранов. – Москва : Центросоюз 1928. – 206 с.

19. Барсегянц О. Б. Государственный подоходный налог / О. Б. Барсегянц. – Москва : Юридическое издательство Наркомюста РСФСР, 1925. – 316 с.
20. Бастиа Ф. Экономические софизмы / Фредерик Бастиа; пер. с франц. под ред. А. В. Куряева. – Челябинск : Социум, 2010. – 409 с. (Серия : «Библиотека ГВЛ»).
21. Бекаревич А. Дефекты аппарата изыскания / А. Бекаревич // Вестник финансов. – 1926. – № 12. – С. 88–91.
22. Богачевский М. Б. Налоги капиталистических государств / М. Б. Богачевский. – Москва : Соцэкгиз, 1961. – 322 с.
23. Боголепов Д. П. Краткий курс финансовой науки / Д. П. Боголепов. – Харьков : Пролетарий, 1929. – 319 с.
24. Боголепов М. И. Финансы, правительство и общественные интересы / М. И. Боголепов. – Санкт-Петербург : Издательство О. Н. Поповой, 1907. – 333 с.
25. Боден Ж. Шесть книг о государстве / Ж. Боден // Антология мировой политической мысли: В 5 тт. – Москва : Мысль, 1999.
26. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/108377/%D0%9C%D0%B5%D1%80%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%BC>
27. Буковецкий А. И. Введение в финансовую науку / А. И. Буковецкий. – Ленинград : Госфиниздат, 1929. – 252 с.
28. Бух Л. К. Деньги / Л. К. Бух. – Санкт-Петербург : Типография А. С. Суворина, 1891. – 84 с.
29. Бух Л. К. О государственных финансах / Л. К. Бух. – Санкт-Петербург : Основа, 1906. – 86 с.
30. Везерфорд Д. История денег: борьба за деньги от песчаника до киберпространства / Д. Везерфорд. – Москва : ТЕРРА – Книжный клуб, 2001. – 321 с.
31. Верещагин С. Г. Политика налогов в Древней Греции [Электронный ресурс] / С. Г. Верещагин – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1004>
32. Винокур Р. Д. Взаимоотношения бюджета с хозяйством / Р. Д. Винокур. – Москва : Финансы, 1967. – 179 с.
33. Винокур С. И. Государственная пошлина / С. И. Винокур. – Москва : Финансы, 1972. – 94 с.
34. Витте С. Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве / С. Ю. Витте. – Санкт-Петербург : Типография акционерного общества Брокгауз – Ефрон, 1912. – 582 с.
35. Войнов Д. Ганзейский союз [Электронный ресурс] / Д. Войнов. – Режим доступа : <http://www.senat.org/Germany/Integra-14.html>
36. Волков А. Налоговая система США [Электронный ресурс] / А. Волков. – Режим доступа : <http://capital-club.org/biblioteka/stati-o-finansah/nalogovaja-sistema-ssha/page-3.html>

37. Воскресенский А. А. Пошлины / А. А. Воскресенский. – Москва : Финансово-экономическое бюро, 1924. – 96 с.
38. Гагемейстер Ю. А. О значении денег в народном хозяйстве и о вывозе их за границу / Ю. А. Гагемейстер. – Санкт-Петербург : Типография Академии наук, 1848. – 53 с.
39. Гагемейстер Ю. А. О теории налогов, примененной к государственному хозяйству / Ю. А. Гагемейстер. – Санкт-Петербург : Типография «Journal de St.-Petersbourg», 1852. – 118 с.
40. Гензель П. П. Библиография финансовой науки: Толковый указатель к главнейшим сочинениям в русской и иностранной финансовой литературе / П. П. Гензель. – Ярославль : Типография губернского правления, 1908. – 110 с.
41. Гензель П. П. Прямые налоги: Очерк теории и практики / П. П. Гензель. – Ленинград : Северо-Западное областное отделение Финиздата НКФ СССР, 1927. – 108 с.
42. Генкин А. С. Частные деньги: история и современность / А. С. Генкин. – Москва : Альпина Паблишер, 2002. – 518 с.
43. Геродот. История в девяти книгах [Электронный ресурс] / Геродот. – Режим доступа : <http://ancientrome.ru/antlittr/herodot/index.htm>
44. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского [Электронный ресурс] / Т. Гоббс. – Режим доступа : http://www.lib.ru/FILOSOF/GOBBS/leviafan.txt_with-big-pictures.html
45. Грачева Е. Ю., Ивлиева М. Ф., Соколова Э. Д. Налоговое право: Учебник / Е. Ю. Грачева, М. Ф. Ивлиева, Э. Д. Соколова. – Москва : Юристъ. – 2005. – 223 с.
46. Додонов В. Н. Большой юридический словарь / В. Н. Додонов, В. Д. Ермаков, М. А. Крылова и др. – Москва : Инфра-М, 2003. – 704 с.
47. Дробозина Л. А. Новые явления в сфере государственных финансов (на примере Великобритании) / Л. А. Дробозина. – Москва : ВЗФЭИ, 1978. – 92 с.
48. Дьяченко В. П. История финансов СССР (1917–1950 гг.) / В. П. Дьяченко. – Москва : Наука, 1978. – 493 с.
49. Евзлин З. П. Деньги. (Бумажные деньги в теории и жизни). – Часть 2 / З. П. Евзлин. – Ленинград : Наука и школа, 1924. – 223 с.
50. Железнов В. Я. Экономическое мировоззрение древних греков. История экономической мысли / В. Я. Железнов. – Москва : Типография «Русская печатня», 1916. – 253 с.
51. Жук И. Н. Международные финансы / И. Н. Жук, Е. Ф. Киреева, В. В. Кравченко. – Минск : БГЭУ, 2001. – 149 с.
52. Запольский С. В. Дискуссионные вопросы теории финансового права / С. В. Запольский. – Москва : РАП, Эксмо, 2008. – 160 с.
53. Иловайский С. И. Учебник финансового права [Электронный ресурс] / С. И. Иловайский. – Режим доступа : <http://www.allpravo.ru/library/doc4396p0/instrum4397/>

54. Интересная история: Учебное пособие для подготовки к практическим занятиям / Сост. и отв. ред. В. В. Шумилов. – Архангельск : Пресс-принт, 2011. – 133 с.
55. Исаев А. А. Очерк теории и политики налогов / А. А. Исаев. – Ярославль : Типо-литография Г. Фальке, 1887. – 174 с.
56. Исаев А. А. Кризисы в народном хозяйстве / А. А. Исаев. – Петербург : Товарищество А. Цинзерлинг и Ко; Книжный магазин Мелье и Ко, 1913. – 168 с.
57. История мировой экономики: Учебник для вузов [Электронный ресурс] / Под ред. Г. Б. Поляка, А. Н. Марковой. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/history_mir_econom/index.php
58. Камерон В. Л. Пересекая Африку / В. Л. Камерон. – Москва : Наука, 1981. – 456 с.
59. Канкрин Е. Ф. Очерки политической экономии и финансов. – В 3-х ч. / Е. Ф. Канкрин. – Санкт-Петербург : Типография Императорской академии наук, 1894. – 322 с.
60. Кашин В. А. Международные налоговые соглашения / В. А. Кашин. – Москва : Международные отношения, 1983. – 182 с.
61. Кнапп Г. Ф. Очерки государственной теории денег / Г. Ф. Кнапп. – Одесса : Типография Э. П. Карлика, 1913. – 59 с.
62. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Электронный ресурс] / В. В. Ковалев. – Режим доступа : http://www.лена24.pf/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82/index.html
63. Коноплицкий В., Филина А. Это – бизнес. Толковый словарь экономических терминов [Электронный ресурс] / В. Коноплицкий, А. Филина. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/biznes-15-7/98.htm>
64. Кравцова Г. И. Деньги, кредит, банки. Учебник [Электронный ресурс] / Г. И. Кравцова. – Режим доступа : <http://www.finkredit.com/banks.html>
65. Ксенофонт. О доходах [Электронный ресурс] / Ксенофонт. – Режим доступа : <http://grachev62.narod.ru/hrest/chapt32.htm>
66. Кузовков Д. В. Финансы городов (налоговая система) / Д. В. Кузовков. – Москва : Пролетарий, 1918. – 32с.
67. Кулишер И. М. Местное обложение в иностранных государствах. Ч. 1–2 / И. М. Кулишер. – Санкт-Петербург : Типография П. П. Сойкина, 1911. – 569 с.
68. Кураков Л. П., Кураков В. Л., Кураков А. Л. Экономика и право: словарь-справочник / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. – Москва : Вуз и школа. 2004. – 1072 с.
69. Куфакова Н. А. Финансовое право развивающихся стран / Н. А. Куфакова. – Москва : Издательство Университета дружбы народов, 1988. – 74 с.
70. Кучерявенко Н. П. Налоговое право: Учебник / Н. П. Кучерявенко. – Харьков : Консум, 1997. – 432 с.

71. Лебедев В. А. Финансовое право. – Т. 1 / В. А. Лебедев. – Санкт-Петербург : Типолитография А. М. Вольфа, 1889. – 316 с.
72. Лефрен Ж. История налога во Франции / Ж. Лефрен // Дело. – 1867. – № 10. – С. 36–73.
73. Либерман Я. Г. Государственный бюджет в новых условиях хозяйствования / Я. Г. Либерман. – Москва : Наука, 1970. – 360 с.
74. Лисовский В. И. Международное торговое и финансовое право / В. И. Лисовский. – Москва : Высшая школа, 1974. – 215 с.
75. Лушин С. И., Слепов В. А. Финансы / С. И. Лушин, В. А. Слепов. – Москва : Экономистъ, 2005. – 688 с.
76. Любимов Н. Н. Финансы капиталистических государств / Н. Н. Любимов. – Москва : Внешторгиздат, 1954. – 112 с.
77. Любимов Н. Н. Финансы фашистских государств / Н. Н. Любимов. – Москва : Госфиниздат, 1938. – 58 с.
78. Ляндю А. М. Сущность и задачи единого финансового плана / А. М. Ляндю // Финансовые проблемы народного хозяйства. – 1931. – № 1–2. – С. 58–64.
79. Макаревич Л. М. В мире денег / Л. М. Макаревич. – Москва : Вершина, 2003. – 188 с.
80. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Электронный ресурс] / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – Режим доступа : <http://padaread.com/?book=6769&pg=533>
81. Маркс К. Капитал [Электронный ресурс] / К. Маркс. – Режим доступа : <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/>
82. Марыганова Е. А., Шапиро С. А. Макроэкономика. Экспресс-курс: учебное пособие / Е. А. Марыганова, С. А. Шапиро. – Москва : КНОРУС, 2010. – 302 с.
83. Меньков Ф. А. Основные начала финансовой науки: в 2-х вып. – Вып. 1 / Ф. А. Меньков. – Москва : Шестой октябрь, 1924. – 130 с.
84. Миллер Р., Ван-Хуз Д. Д. Современные деньги и банковское дело / Р. Миллер., Д. Д. Ван-Хуз. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 448 с.
85. Мильгаузен Б. Г. Финансовое право: курс лекций 1865–1866 / Б. Г. Мильгаузен. – Москва : Дитография Волкова, 1866. – 183 с.
86. Монтескье Ш. Избранные произведения о духе законов [Электронный ресурс] / Ш. Монтескье. – Режим доступа : http://royallib.com/read/monteske_sharl/izbrannie_proizvedeniya_o_duhe_zakonov.html#278
87. Мюллер В. К. Англо-русский словарь / В. К. Мюллер. – Москва : Советская энциклопедия, 1971. – 912 с.
88. Никитский А. А. Основы финансовой науки и политики / А. А. Никитский. – Москва : Книгоиздательство «Польза», 1905. – 270 с.
89. Никольский Б. П. Государственная пошлина / Б. П. Никольский. – Москва : Госфиниздат, 1959. – 62 с.

90. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки / Ф. Нитти. – Москва : Издательство М. и С. Сабашниковых, 1904. – 656 с. – репринтная копия.
91. Озеров И. Х. Основы финансовой науки / И. Х. Озеров. – Рига : Издательство Давида Гликсмана, 1923. – 544 с.
92. Осокин Е. Г. Об организации финансового управления в Афинах / Е. Г. Осокин. – Казань : Университетская типография, 1854. – 96 с.
93. Остальский А. Краткая история денег / А. Остальский. – Москва : Амфора, 2008. – 272 с.
94. Панкратов П., Сквирский Л. Организация и методы налоговой работы финансовых органов / П. Панкратов, Л. Сквирский. – Москва : Госфиниздат, 1954. – 112 с.
95. Патлаевский И. Ю. Теория денежного обращения и его последователей / И. Ю. Патлаевский. – Одесса : Типография Ульриха и Шульца, 1871. – 362 с.
96. Петти У. Трактат о налогах и сборах [Электронный ресурс] / У. Петти. – Режим доступа : <http://web.archive.org/web/20070510222930/http://13-msk.boom.ru/redirect.htm>
97. Плутарх. Сравнительные жизнеописания в двух томах [Электронный ресурс] / Плутарх. – Режим доступа : http://www.lib.ru/POEEAST/PLUTARH/plutarkh4_6.txt
98. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие [Электронный ресурс] / В. М. Пушкарева. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/Puschk/
99. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – Москва : ИНФРА М, 1999. – 479 с.
100. Растеряев Н. Государственное хозяйство: Курс финансовой науки / Н. Растеряев. – Санкт-Петербург : Типография товарищества «Народная польза», 1904. – 572 с.
101. Рау К. Г. Основные начала финансовой науки. Т. 1–2 / К. Г. Рау; пер. с нем. под ред. А. Корсака. – Санкт-Петербург : Типография Майкова, 1867. – 703 с.
102. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения [Электронный ресурс] / Д. Рикардо. – Режим доступа : <http://ek-lit.narod.ru/ricsod.htm>
103. Рубрук Г де. Путешествие в восточные страны [Электронный ресурс] / Г. де Рубрук. – Режим доступа : <http://kitap.net.ru/archive/13.php>
104. Сабитова Н. М. Из истории финансовой науки в Казанском университете / Н. М. Сабитова // Казанский экономический вестник. – 2013. – № 1. – С. 69–73.
105. Самуэльсон П. Экономика [Электронный ресурс] / П. Самуэльсон. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/biznes-64/>
106. Светоний Транквилл Гай. Жизнь двенадцати цезарей [Электронный ресурс] / Гай Светоний Транквилл. – Режим доступа : <http://psylib.org.ua/books/svetoni/index.htm>

107. Сисмонди Ж. Ш. Л. С. де. Новые начала политэкономии / Ж. Ш. Л. С. де Сисмонди. – Москва : Товарищество типографии А. И. Мамонтова, 1897. – 292 с.
108. Система мировой торговли: Практическое пособие. – Киев : К. І. С., 2002. – 348 с.
109. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/index.php
110. Соколов А. А. Теория налогов / А. А. Соколов. – Москва : Финансовое издательство НКФ СССР, 1928. – 258 с.
111. Сокольников Г. Я. Финансовая наука / Г. Я. Сокольников. – Москва – Ленинград : Госфиниздат, 1931. – 253 с.
112. Тарасов И. Очерк науки финансового права / И. Тарасов. – Ярославль : Статут, 1883. – 710 с.
113. Ткаченко А. В. История становления и развития налоговой системы Украины / А. В. Ткаченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1 (22). – С.129–133.
114. Точильников Г. М. Вопросы советских финансов / Г. М. Точильников. – Москва : Госфиниздат, 1962. – 149 с.
115. Точильников Г. М. Социалистические финансы / Г. М. Точильников. – Москва : Финансы, 1974. – 207 с.
116. Тривус А. А. Налоги как орудие экономической политики / А. А. Тривус. – Баку : РИО АСПС, 1925. —187 с.
117. Тульев В. История денег / В. Тульев. – Москва : Эксмо, 2013. – 208 с.
118. Федосов В. М. Налоги в экономике современного государства (на примере ФРГ) / В. М. Федосов. – Киев : Вища школа, 1977. – 192 с.
119. Федосов В. М. Современный капитализм и налоги. (Вопросы методологии и теории) / В. М. Федосов. – Киев : Вища школа, 1987. – 124 с.
120. Фергюсон Н. Восхождение денег / Н. Фергюсон. – Москва : АСТ, Corpus, 2013. – 432 с.
121. Финансы СССР / Автор. колл. под рук. Д. А. Аллахвердяна и Н. Н. Любимова. – Москва : Госфиниздат, 1958. – 113 с.
122. Фишер И. Покупательная сила денег / И. Фишер. – Москва : Дело, 2001. – 319 с.
123. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – Москва : Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
124. Фомичев В. И. Международная торговля. Учебник / В. И. Фомичев. – Москва : ИНФРА-М, 2001. – 446 с.
125. Фридман М. И. Конспект лекций по науке и финансах, прочитанных в 1909–1910 гг. / М. И. Фридман. – Санкт-Петербург, 1910. – 113 с.
126. Ходский Л. В. Основы государственного хозяйства. Пособие по финансовой науке / Л. В. Ходский. – Санкт-Петербург : Типография М. Стасюлевича, 1901. – 576 с.

127. Ходский Л. В. Политическая экономия в связи с финансами / Л. В. Ходский. – Санкт-Петербург : Издательство «Правда», 1908. – 425 с.
128. Цалкин Г. М. Методы организации налоговой работы. Практическое пособие / Г. М. Цалкин. – Москва : Госфиниздат, 1949. – 124 с.
129. Цитович П. П. Деньги в области гражданского права / П. П. Цитович. – Харьков : Университетская типография, 1873. – 72 с.
130. Цыганенко Г. П. Этимологический словарь русского языка / Г. П. Цыганенко. – Киев : Радянська школа, 1989. – 511 с.
131. Цыганкова Т. М. Международная торговля: Учебное пособие / Т. М. Цыганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – Киев : КНЭУ, 2001. – 487 с.
132. Чантладзе В. Г. Вопросы теории финансов / В. Г. Чантладзе. – Тбилиси : Издательство Тбилисского университета, 1979. – 436 с.
133. Чичерин Б. Н. История политических учений [Электронный ресурс] / Б. Н. Чичерин. – Режим доступа : http://dugward.ru/library/gosipravo/chicherin_ist_pr1.html
134. Шавров Н. А. Финансовые этюды / Н. А. Шавров. – Санкт-Петербург : Типография и литография Д. И. Шеметкина, 1885. – 144 с.
135. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика / В. О. Шевчук. – Львів : Каменяр, 2003. – 719 с.
136. Шемет Т. С. Международные финансы / Т. С. Шемет. – Киев : Лыбидь, 2003. – 784 с.
137. Шмелёв К. Ф. Проблема тяжести обложения / К. Ф. Шмелёв. – Вологда : Типография полиграфтреста «Северный печатник» в Вологде, 1928. – 41 с.
138. Шмоллер Г. Наука о народном хозяйстве, ее предмет и метод / Г. Шмоллер. – Москва : Издание М. и С. Сабашниковых, 1897. – 116 с.
139. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник. / Х.-А. Шреплер. – Москва : Международные отношения, 1999. – 456 с.
140. Щербатов А. Г. Хорошее управление денежным обращением есть основание государственного и налогового богатства / А. Г. Щербатов. – Москва : Типография общества распространения полезных книг, 1908. – 69 с.
141. Щеховцов Г. К. Бюджет социалистического государства / Г. К. Щеховцов. – Москва : Финансы и статистика, 1983. – 167 с.
142. Эеберг К. Т. Курс финансовой науки / К. Т. Эеберг. – Санкт-Петербург : Типография А. Розена, 1913. – 604 с.
143. Эеберг К. Т. Современные налоги на Западе / К. Т. Эеберг. – Пб.: Наука и школа, 1923. – 96 с.
144. Экономика. Толковый словарь [Электронный ресурс] / Под ред. И. М. Осадчей. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/22513
145. Экономический онлайн-словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://abc.informbureau.com/>
146. Энг М. В. Мировые финансы / М. В. Энг, Ф. А. Лис, Л. Дж. Мауер. – Москва : ДеКА, 1998. — 768 с.

147. Эриашвили Н. Д. Финансовое право: Учебник для вузов / Н. Д. Эриашвили. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2000. – 606 с.
148. Юровицкий В. М. Эволюция денег. Денежное обращение в эпоху изменений / В. М. Юровицкий. – Москва : ГроссМедиа, 2005. – 495 с.
149. Янжул И. И. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах / И. И. Янжул. – Москва : Статут, 2002. – 555 с.
150. Янченко С. Е. Налог с оборота: теоретический очерк / С. Е. Янченко. – Минск : Издательство БГУ, 1983. – 148 с.
151. Яроцкий В. Г. Финансовое право: Лекции, читанные в Военно-юридической академии / В. Г. Яроцкий. – Санкт-Петербург : Типо-литография А. М. Станкевича, 1898. – 123 с.
152. Central Intelligence Agency Library: The World Factbook [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html>
153. Cottrell A. Information, Work and Value [Электронный ресурс] / A. Cottrell, P. Cockshott, G. Michaelson, I. Wright. – Режим доступа : http://www.dcs.gla.ac.uk/~wpc/reports/info_book.pdf

Наукове видання

БАЗЕЦЬКА Анна Ігорівна

**ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ
ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ**

МОНОГРАФІЯ

(рос. мовою)

Відповідальний за випуск *А. Є. Ачкасов*

Редактор *О. А. Норик*

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарова*

Дизайн обкладинки *І. П. Шелехов*

Підп. до друку 27.06.2015 р.
Друк на ризографі
Тираж 300 пр.

Формат 60×84/16
Ум. друк. арк. 4,3
Зам. №

Видавець і виробник:
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Революції, 12, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 4705 від 28.03.2014 р.